

Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer

Studie des ifo Instituts gemeinsam mit dem IAW Tübingen

im Auftrag des

Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

Endbericht zum 21.1.2015

Prof. Gabriel Felbermayr, PhD (ifo & LMU München)

Prof. Dr. Wilhelm Kohler (IAW & Universität Tübingen)

Dr. Rahel Aichele (ifo München)

Günther Klee, M.A. (IAW Tübingen)

Dr. Erdal Yalcin (ifo München)

ifo Institut

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

Zentrum für Außenwirtschaft

Poschingerstr. 5, 81679 München

Inhalt

1. Einleitung	6
1.1 Vorgangsweise und zentrale Ergebnisse	11
1.2 Plan der Studie	15
2. TTIP und Drittlandeffekte: Theoretische Überlegungen	16
2.1 Terms of Trade Effekte durch Diskriminierung	16
2.2 Präferenzerosion	18
2.3 Wertschöpfungsketten und Ursprungsregeln	20
2.4 Zwischenfazit	21
2.5 „Contingent protection“ nach den Regeln der WTO	22
2.6 Regulierungsstandards	23
2.7 Globale Standards	24
2.8 Das multilaterale Welthandelssystem	25
2.9 Investitionsschutz	26
3. TTIP und Drittlandeffekte: Quantitative Ergebnisse	28
3.1 Grundsätzliche Unterscheidungen	28
3.2 Spillovers: Mechanismen und empirische Evidenz	31
3.3 Die Effekte einer TTIP: Ergebnisse wichtiger quantitativer Studien	34
3.4 Handelseffekte	40
3.5 Determinanten von Handelsumlenkungseffekten	42
3.6 Determinanten der Wohlfahrtseffekte	43
4. TTIP und Entwicklungsländer: Ein Meinungsbild	47
4.1 Tabellarische Übersicht der geführten Interviews	47
4.2 Kurzprotokolle der Interviews	51
5. Fallstudien	82
5.1 Zusammenfassung	82
5.2 Bangladesch	86
5.3 Brasilien	95

5.4	Côte d'Ivoire	103
5.5	Indonesien	111
5.6	Kenia	119
5.7	Marokko	126
5.8	Mexiko	134
5.9	Südafrika	143
5.10	Türkei	151
6.	Wie kann das TTIP zu einem Baustein für ein faires Welthandelssystem werden? Zehn Ideen	162
	Literatur	172
	Anhang: Datenblätter BMZ-Partnerländer	175

Abkürzungsverzeichnis

AGOA	American Growth and Opportunity Act
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa
DCFTA	Deep and Comprehensive Free Trade Area
EAC	East African Community
EBA	Everything but Arms
ECOWAS	Economic Community of West African States
EFTA	European Free Trade Association
EPA	Economic Partnership Agreement
EZU	Europäische Zollunion
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GSP	Generalized System of Preferences, in der EU auch (...„Scheme“...)
IWF	Internationaler Währungsfond
MFN	“most favored nation”, meist-begünstigte Nation
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NTB	Non-Tariff Barrier
NTM	Non-Tariff Measure
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
RCEP	Regional Comprehensive and Economic Partnership
SDT	Special and Differential Treatment
TPP	Transpacific Partnership
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
WAEMU	West African Economic and Monetary Union
WDI	World Development Indicators Datenbank der Weltbank
WTO	World Trade Organization

1. Einleitung

Seit Juli 2013 verhandeln die USA und die EU über ein transatlantisches Freihandelsabkommen, eine „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft“ (TTIP: Transatlantic Trade and Investment Partnership). Es ist dies nicht der erste Versuch, eine Freihandelszone zwischen den beiden Regionen zu vereinbaren, aber dieses Mal scheint der politische Wille deutlich größer als in der Vergangenheit. Das mag auch damit zu tun haben, dass die EU und die USA seit der Weltwirtschaftskrise von 2008/09 dramatisch an weltwirtschaftlicher Bedeutung verloren haben. Im Jahr 2003 machte das Bruttoinlandsprodukt der beiden Regionen noch 60% der Weltproduktion aus; inzwischen ist dieser Anteil auf etwa 45% gefallen. Seit 1970 ist der internationale Güterhandel des amerikanischen Kontinents mit dem asiatischen Kontinent um ein Vielfaches stärker gewachsen als mit dem europäischen Kontinent.¹ Es liegt nahe, in dieser Entwicklung auch ein Zeichen für die Existenz noch ungenutzter Potentiale im Bereich der Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen den USA und Europa zu sehen. Diese Potentiale zu heben ist schlichtweg mit die raison d' être der EU: dies ist über eine gemeinsame Handelspolitik leichter zu bewerkstelligen, als durch unkoordinierte Bemühungen einer Vielzahl von europäischen Nationalstaaten.

Die Verschiebungen in der weltwirtschaftlichen Bedeutung unterstreichen aber auch die geostrategische Bedeutung der Initiative zur TTIP. Die säkular fallende weltwirtschaftliche Bedeutung der „atlantischen Ökonomien“ ist wohl ein bis zu einem gewissen Grad unvermeidliches Element der historischen Entwicklung.² Demnach geht es – strategisch gesehen – darum, durch die TTIP sicherzustellen, dass die Regeln der Weltwirtschaft auch in Zukunft, wenn die relative Bedeutung der USA und der EU noch weiter abgerutscht sein wird, auf demokratischen und marktwirtschaftlichen Prinzipien beruhen. Bei diesen Bemühungen dürfen aber vor allem kleine und arme Länder nicht unter die Räder kommen. TTIP darf die Entwicklung eines fairen, regelbasierten Welt-handelssystems nicht gefährden; im Gegenteil, die Partnerschaft sollte den Nukleus für eine Weiterentwicklung einer gerechten Handelsordnung darstellen.

Die mit der TTIP vereinbarten Regeln schaffen Fakten, welche die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft entscheidend beeinflussen, und die Partnerschaft wird es beiden Ländern erleichtern, die Regeln der Weltwirtschaft auch in Zukunft zu beeinflussen. Im Unterschied zu dem pazifischen Raum sind die beiden atlantischen Ökonomien völlig frei von tiefergehenden politischen Spannungen und ungeklärten Gebiets- und Machtansprüchen. Auch im wirtschaftlichen Bereich sind die Unterschiede zwischen den USA

¹ Siehe Special Report „The Pacific“, The Economist Nov 15th-21st, 2014.

² Siehe dazu wieder den zuvor erwähnten Special Report im Economist.

und Europa weit weniger gravierend als zwischen den USA und den Ökonomien auf der anderen Seite des Pazifiks. Gleichwohl gibt es durch tiefere Integration noch viel zu holen.

Im **Verhandlungsmandat**, das die EU Mitgliedsstaaten der europäischen Kommission erteilt haben, wird für die Verhandlungen das folgende Ziel definiert (Punkt 7): *“increase trade and investment between the EU and the US by realising the untapped potential of a truly transatlantic market place, generating new economic opportunities for the creation of jobs and growth through increased market access and greater regulatory compatibility and setting the path for global standards”*. Dies soll durch ein ehrgeiziges, umfassendes und ausgewogenes Abkommen erreicht werden (Punkt 2), das Verbesserungen beim Marktzugang, bei regulatorischen und nicht-tarifären Handelshemmnissen und bei anderen Regeln vorsieht (Punkt 5).

Gemäß des Mandates sollen **entwicklungspolitische Erwägungen** in einer Präambel verankert werden: *„The preamble ... will refer, inter alia, to ...the commitment of the Parties to sustainable development and the contribution of international trade to sustainable development ... including economic development...”* (Punkt 6). An gleicher Stelle wird auch darauf hingewiesen, dass das Abkommen die Rechte und Verpflichtungen der beiden Partner aus deren WTO Mitgliedschaft respektieren und das multilaterale Handelssystem unterstützen soll. Die entwicklungspolitische Verträglichkeit wird allerdings unter den Zielen des Abkommens nicht explizit gefordert.³

In der vorliegenden Studie wird untersucht, ob und wie die TTIP zum Keim eines fairen und erneuerten multilateralen Welthandelssystems werden kann. Die Bedingungen dafür sollten in den Verhandlungen Berücksichtigung finden.

Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur zu präferentiellen Handelsabkommen betont von jeher, dass diese Abkommen für nicht beteiligte Länder oder Regionen typischerweise Nachteile mit sich bringen können. Denn sie werden insofern diskriminiert, als ihre relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert wird. Diese Einsicht ist auf Jacob Viner (1950) zurückzuführen und findet sich in allen Lehrbüchern zur Außenhandelstheorie oder zur Europäischen Integration.⁴ Sie gibt immer wieder Anlass zu grundsätzlichen Auseinandersetzungen über die Bedeutung, die präferentiellen Abkommen bei Bemühungen der Handelsliberalisierung (im Vergleich zu multilateralen Bemühungen) zukommen soll; siehe dazu Krishna (2014). Für sich genommen, ist also davon

³ Der Punkt 31 „Trade and sustainable development“ bezieht sich in seinen Ausführungen auf umwelt- und arbeitsrechtliche Standards in den USA und der EU, und nicht in Entwicklungsländern.

⁴ In der Tat kann der mit solchen Abkommen einhergehende Handelsumlenkungseffekt sogar dazu führen, dass die Partnerländer selbst wirtschaftlichen Schaden erleiden. Siehe dazu Krugman, Obstfeld Melitz (2011) oder Baldwin und Wyplosz (2014).

auszugehen, dass die TTIP für Entwicklungsländer negative Effekte haben könnte. Es ist aber ex ante unklar, wo und wie stark diese sind. Und es existieren Möglichkeiten, sowohl innerhalb des Abkommens als auch in Form von Begleitmaßnahmen, die verhindern, dass die TTIP für Entwicklungsländer eine unfaire Verschlechterung darstellt.

Die Studie von Felbermayr, Heid und Lehwald (2013) verwendet ein einfaches aber in der wissenschaftlichen Literatur gut etabliertes Modell und zeigt die **Möglichkeit von Verlusten für Entwicklungsländer** für den Fall der TTIP auch anhand von konkreten Zahlen auf. Diese Erkenntnis wird durch neuere Arbeiten von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014), Egger et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) eindrücklich bestätigt.

Die herkömmliche Theorie präferentieller Handelsabkommen betont zwei zentrale Kanäle, über die eine TTIP auf Drittländer wirkt:

- (i) **Preiseffekt:** Die Abschaffung oder Verminderung von Handelskosten (z.B. Zölle) innerhalb von TTIP stellt Anbieter aus Drittstaaten in EU und USA relativ schlechter, weil deren Handelskosten im Gegensatz zu Anbietern aus EU und USA nicht sinken. Sie verlieren an preislicher Wettbewerbsfähigkeit und müssen mit Verlusten von Marktanteilen rechnen, weil die TTIP Länder ihren Handel umlenken (**Handelsumlenkungseffekt**). Im Marktgleichgewicht wirkt dieser Umlenkungseffekt dahingehend, dass sich für diese Länder nachteilige Preisveränderungen ergeben; man spricht auch von Terms of Trade Verschlechterungen.
- (ii) **Einkommenseffekt:** Wenn durch die TTIP die Einkommen in EU und USA steigen, dann sollte die Nachfrage nach Gütern und Rohstoffen aus den Drittstaaten steigen, was diesen Ländern höhere Exporte zu höheren Preisen ermöglichen könnte. Dieser Effekt mildert also die eben genannten Terms of Trade Verschlechterungen; im Extremfalls kann er sogar per saldo zu Terms of Trade Verbesserungen für Drittstaaten führen.

In welchem Ausmaß ein Drittland von Handelsumlenkungseffekten betroffen ist, hängt davon ab, ob Anbieter aus der TTIP mit Anbietern aus Drittländern überhaupt miteinander in Konkurrenz stehen (d.h., ähnliche oder identische Güter anbieten), und wie hoch der Verlust preislicher Wettbewerbsfähigkeit ist.

In der neueren Literatur, die die Realität regionaler und globaler **Wertschöpfungsketten** explizit berücksichtigt und in der auch **nicht-tarifäre Barrieren** eine wesentliche Rolle spielen, kann eine TTIP dazu führen, dass die Preise für Güter aus den USA oder der EU, die in Drittstaaten importiert werden, fallen. Das ermöglicht den Drittstaaten eine Verbesserung ihrer „terms-of-trade“: die Produzenten- und Verbraucherpreisindi-

zes fallen. Unternehmen, die importierte Vorleistungen aus den USA bzw. der EU beziehen, können dadurch eine Kostensenkung erfahren, was deren Wettbewerbsfähigkeit auf allen Märkten verbessert („importierte Wettbewerbsfähigkeit“). Außerdem kann die Einbindung von Drittstaaten in die Wertschöpfungsketten von EU und USA dazu führen, dass sie selbst mehr Vorleistungen exportieren können, wenn die Firmen in den TTIP Ländern ihre Exporte erhöhen können. Dafür ist allerdings von großer Bedeutung, wie im Rahmen der TTIP die Ursprungsregeln gestaltet und gehandhabt werden. Diese Effekte stellen letztlich Varianten der oben beschriebenen Preis- und Einkommenseffekte dar. Sie können Handelsumlenkungseffekte vermindern und die Wirkung der Einkommenseffekte verstärken. Ob und, wenn ja, in welcher Weise welche Drittländer durch eine TTIP betroffen sein könnten ist daher eine offene Frage, deren Beantwortung die Berücksichtigung einer Vielzahl von Faktoren erfordert.

In EC (2015) betont die europäische Kommission: *„die Harmonisierung der Normen der EU und der USA könnte durchaus zur Grundlage weltweiter Normen werden: Der transatlantische Handel hat einen so großen Umfang, dass, gäbe es dafür ein einheitliches Regelwerk, andere Länder ein Interesse daran hätten, es zu übernehmen. Auf diese Weise bräuchten sie Güter nur noch gemäß einem Regelwerk herzustellen und der Welthandel würde dadurch einfacher und billiger“*.⁵ Dies ist die Grundlage für die in manchen Studien getroffene Annahme, dass eine TTIP auch die Handelskosten zwischen Drittstaaten untereinander wie auch im Verhältnis zu den TTIP Staaten absenken kann („**Spillover Effekte**“). Damit würde die TTIP nicht mehr wie ein bilaterales, sondern wie ein multilaterales Abkommen wirken, und die Sorgen um Viner'sche Handelsumlenkungseffekte würden bis zu einem gewissen Grade verschwinden. Die empirische Evidenz für diese Annahme ist allerdings dünn (WTO, 2012). Und die Kommission antwortet im selben Dokument auf die Frage, ob die EU und die USA ihre Normen harmonisieren werden: *„Nein, eine Harmonisierung steht nicht auf der Tagesordnung“*. Dies stellt die Annahme von Spillover Effekten noch stärker in Frage.

Für die Gesamteinschätzung ist auch wichtig, dass die TTIP ein Schritt der „tiefen“ ökonomischen Integration ist. Es war zuvor von nicht-tarifären Handelsbarrieren die Rede. Damit sind nicht nur direkt handelsbezogene Barrieren gemeint, sondern vor allem international divergierende **Produktstandards**. Diese können mitunter zu hohen Handelsbarrieren werden. Technischer Fortschritt führt dazu, dass immer mehr Güter international handelbar werden. Damit steigt auch die Bedeutung der handelshemmenden Wirkung von Produktstandards. Nur ein Teil dieser Regulierungsdivergenz ist durch zugrundeliegende historische und kulturelle Unterschiede zwischen den Han-

⁵ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_de.htm.

delspartnerländern bedingt. Die darüber hinausgehende Divergenz kann ohne Einbuße bei der Erreichung der Regulierungsziele (Sicherheit etc.) beseitigt werden und zu einer erheblichen Reduktion der Handelskosten führen. Und diese Reduktion der Handelskosten ist, auch wenn sie zunächst nur präferentiell erfolgt (also auf einzelne Handelspartner beschränkt ist), im Hinblick auf die Viner'schen Handelsumlenkungseffekte für die Vertragspartner anders zu beurteilen als eine entsprechende Zollbeseitigung, weil die Maßnahmen ja nicht zu einem Wegfall von Zolleinnahmen führen. Auch was die Diskriminierung von Drittländern anlangt, ist diese Art von tiefer ökonomischer Integration mitunter wesentlich weniger gravierend. Diese können beispielsweise durch innerhalb der TTIP harmonisierte Standards eine Erleichterung ihrer Exportmöglichkeiten in die TTIP Länder erfahren. Auch bei wechselseitiger Anerkennung können die Drittländer – je nach Detail der Regeln und der Anwendungspraxis gewinnen. Schließlich können Drittländer auch durch die Auswirkung der TTIP auf die Etablierung globaler Standards betroffen sein.

Ein weiterer Punkt, der über den Inhalt eines klassischen Handelsabkommens hinausgeht, betrifft den wechselseitigen **Investitionsschutz**, den die beiden Partner, zumindest jedenfalls die USA, in die Vereinbarung aufnehmen wollen. Dies spiegelt die große Bedeutung, die internationale Direktinvestitionen als Vehikel der Internationalen Integration inzwischen erlangt haben. Drittlandeffekte auf Entwicklungsländer sind hier sehr schwer zu erfassen. Die möglichen Regelungen sind noch nicht hinreichend klar umrissen, und es fehlt ein etablierter Theorierahmen für die Wirkungskanäle. Denkbar ist allerdings auch hier – in Analogie zur oben erwähnten Handelsumlenkung - ein Diskriminierungseffekt für Direktinvestitionen aus Entwicklungsländern in die TTIP Länder und ein Umlenkungseffekt von Investitionen aus EU und USA in die TTIP Partner Staaten. Weil die meisten der neuen EU Mitgliedsstaaten schon jetzt Investitionsschutzabkommen mit den US haben, die lediglich durch einen EU-Investitionsschutz abgelöst werden würden, ist allerdings kaum mit erheblichen Effekten zu rechnen. Des Weiteren können Drittländer durch den Effekt der TTIP auf die Etablierung globaler Investitionsschutzstandards betroffen sein.

Schließlich wird die TTIP auch Auswirkungen auf die weitere Entwicklung der WTO und der Anwendungspraxis von WTO-Regeln (etwa im Bereich des Anti-Dumping, oder der „safeguard protection“) betroffen sein. Hier gilt allerdings noch mehr als bei den vorgenannten Punkten, dass eine zuverlässige Erfassung der zu erwartenden Effekte sehr schwer ist. Eines ist allerdings offenkundig: der Doha Prozess der WTO ist schon vor der Anbahnung der regionalen Freihandelsinitiativen ins Stocken geraten. Die empirischen Ergebnisse von Baldwin und Seghezza (2010) legen sogar nahe, dass regionale Abkommen den Abschluss multilateraler Verhandlungen wahrscheinlicher machen.

Unter Umständen ist der im Dezember 2013 in Bali erzielte Durchbruch bei einem (kleinen) Teil des Doha-Paketes auf diesen Mechanismus zurückzuführen.

1.1 Vorgangsweise und zentrale Ergebnisse

Die Studie verfolgt zwei Ansätze zur Erfassung der möglichen bzw. wahrscheinlichen Drittlandwirkungen auf Entwicklungs- und Schwellenländer. Zum einen stützt sie ihre Wirkungsanalysen auf existierende theoretische Forschung zu präferentiellen Handelsabkommen und auf die Ergebnisse **quantitativer ökonomischer Modelle**, zum anderen versucht sie, anhand von **strukturierten Expertengesprächen** (Interviews) mit Vertretern von Verbänden und Organisationen der Zivilgesellschaft ein Meinungsbild für diesen Bereich der Gesellschaft zu zeichnen sowie mit **Fallstudien** für ausgewählte Länder die Intuition und Plausibilität allgemeiner Aussagen zu belegen bzw. zu hinterfragen. Die in diesen Gesprächen zutage tretenden Positionen und Argumentationen werden zwecks besserer Verständlichkeit und Vergleichbarkeit in eine systematische, allgemeine Darstellung der möglichen Wirkungen und Wirkungskanäle eingeordnet.

Die mit diesen Ansätzen erzielten Ergebnisse lassen sich wie folgt kurz zusammenfassen.

A) Expertengespräche:

1. Die Möglichkeit der oben erwähnten **Diskriminierungs- und Umlenkungseffekte** wird von allen Experten gesehen, aber von der Mehrzahl der Experten werden sie als quantitativ nicht bedeutend eingeschätzt. Das gilt vor allem für die Vertreter der Verbände. Die Vertreter der Nichtregierungsorganisationen der Zivilgesellschaft äußern sich hier typischerweise skeptischer.
2. Die Experten betonen auch die Möglichkeit der diskriminierenden Wirkung im Bereich der Teilhabe von Entwicklungsländern an **international fragmentierten Wertschöpfungsketten**. Dies wird für viele Entwicklungsländer als gravierender empfunden als die Wirkung bei Endprodukten. Zugleich wird aber die Möglichkeit einer entwicklungsländerfreundlichen Ausgestaltung der **Ursprungsregeln** der TTIP betont.
3. Letzteres gilt – zumindest in den Augen der Verbandsexperten – auch für die Drittlandeffekte der auf **regulatorische Standards** bezogenen Elemente einer TTIP. Die Gefahr eines „race to the bottom“ wird nur ausnahmsweise gesehen. Sehr wohl gesehen wird indes die Möglichkeit der Setzung von **Nachhaltigkeitsstandards**, die seitens mancher Entwicklungsländer schwer (i.e., nur mit Kostensteigerungen) erreichbar sind. Betont wird auch die Möglichkeit, dass den Entwicklungsländern

durch die großzügige **Ausdehnung der Anerkennung** geholfen werden kann, so dass jedenfalls eine glatte Diskriminierung vermieden werden kann.

4. Fast durchgängig bringen die Experten das Thema **Präferenzerosion** zur Sprache. Als zu erwartender Effekt ist es fast unbestritten, allerdings wird es keineswegs durchgehend als bedeutendes entwicklungspolitisches Problem gesehen, das im Zuge der TTIP Verhandlungen besonderen Handlungsbedarf erzeugt.
5. Ähnliches gilt für die Möglichkeit der Auswirkungen des Investitionsschutzes. Die Mehrzahl der Experten sieht **Investitionsschutzregelungen** als sehr wahrscheinlichen, integralen Bestandteil der TTIP. Zugleich aber wird keineswegs durchgehend betont, dass daraus negative Effekte für Entwicklungsländer erwachsen werden.
6. Manche Experten sehen die Möglichkeit der nachteiligen Wirkung der TTIP auf das **multilaterale Handelssystem der WTO**. Andere sehen allerdings auch die Möglichkeit positiver Impulse. Auch wird betont, dass die Entwicklungsländer ihrerseits sich als Reaktion auf die TTIP verstärkt in die WTO einbringen sollten und verstärkt von den WTO Regeln zur Vermeidung von unfairen, diskriminierenden Effekten Gebrauch machen sollten.

B) Modellrechnungen:

1. In allen verfügbaren ökonomischen Studien würde eine TTIP zu positiven Einkommenseffekten in der EU und den USA führen. Auch das reale Einkommen der Welt würde steigen. Eine TTIP ist also **kein Nullsummenspiel**.
2. In allen existierenden Studien kommt es zu **negativen Effekten auf die realen Prokopfeinkommen bestimmter Drittländer, es sei denn die TTIP bewirkt durch so genannte Spillover Effekte auch eine Senkung der Handelskosten für Drittländer**. Studien, die die sektorale Struktur der Exporte von Drittländern und ihre Einbindung in die regionalen und globalen Wertschöpfungsketten berücksichtigen, finden eher positive Effekte auf Entwicklungsländer, als Studien, die eine makroökonomische Perspektive einnehmen.
3. Unter der Annahme, dass es **keine Spillover Effekte** gibt, finden die für die Einschätzung der Entwicklungsländereffekte am besten geeigneten Studien (Aichele et al., 2014; Egger et al., 2014), **negative Effekte auf die realen Prokopfeinkommen** für 42% der Drittländer bzw. für 80% der nicht in der TTIP inkludierten Regionen.
4. Die **Wohlfahrtsverluste sind allerdings meist gering**; sie liegen in den genannten Studien unter 1%, und selbst diese geringen Effekte entfalten sich erst allmählich, konkret über einen Zeitraum von 10-12 Jahren. Wachsen diese Länder im Trend

jährlich mit 4%, dann brächte die TTIP im schlechtesten Fall für 10 Jahre einen Wachstumsmalus von kaum mehr als einem Vierzigstel.⁶

5. Simulationen, die auf die Modellierung von Sektordetails und Wertschöpfungsketten verzichten, berichten typischerweise deutlich höhere negative Effekte für die meisten Entwicklungsländer. In Felbermayr et al. (2014) liegt der durchschnittliche Effekt für „TTIP Outsiders“ bei einem **langfristigen Niveaueffekt von -0,9%**. Selbst diese Zahl ist relativ zu Trendwachstumsraten von jährlich 4% als gering einzuschätzen.
6. Falls es zu **positiven Spillover Effekten** kommt, steigt der Anteil der Entwicklungsländer, die von einer TTIP profitieren, deutlich an. Gemäß den oben genannten Studien geht der Anteil der Regionen mit negativen Effekten von 80% auf 40% bzw. der Anteil der Länder mit negativen Effekten von 42% auf 3% zurück. **Spillovers reduzieren nicht nur die Verluste der Entwicklungsländer, sondern führen auch in den TTIP Ländern zu höheren Wohlfahrtseffekten.**
7. Gemäß den oben zitierten Studien könnte eine TTIP dazu führen, dass die meisten Entwicklungsländer weniger stark mit den USA oder der EU handeln, und dafür ihren **Rohstoffhandel mit Ostasien ausbauen** sowie ihren Handel von Industrieerzeugnissen mit anderen OECD Staaten verstärken.

C) Fallstudien:

1. Unter den näher betrachteten **Entwicklungsländern** ist das potentiell am **stärksten negativ betroffene Land Bangladesch**. In diesem Land stammen ca. 90% des Exportwertes aus der Textilindustrie; zwei Drittel der Exporte entfallen auf die EU oder die USA. Durch die präferentielle Beseitigung der hohen US Importzölle auf Bekleidung könnten Exporteure aus Ost- und Südeuropa in den USA auf Kosten Bangladeschs Marktanteile gewinnen. Daraus kann für Bangladesch gemäß den Ergebnissen einer Studie langfristig eine Einbuße des Prokopfeinkommens um 0,1% erwachsen. Aus ähnlichen Gründen kann auch **Indonesien** negativ betroffen sein, wenngleich in etwas geringerem Ausmaß. Umgekehrt können Tourismusdestinationen (wie etwa **Kenia**) von höheren Einkommen in den TTIP Staaten profitieren. Die **Côte d'Ivoire**, ein wichtiger Lieferant von Kakao ohne nennenswerte Konkurrenz im TTIP Raum, bliebe weitgehend nicht betroffen; allerdings kann die TTIP es für dieses Land schwieriger machen, in wertschöpfungsintensivere Bereiche der Süßwarenindustrie vorzudringen, in denen starke Anbieter aus TTIP Ländern vor-

⁶ Gemäß Zahlen der Weltbank betrug das durchschnittliche pro Kopf Wachstum seit 2000 in der Gruppe der ärmsten Länder (nach UNO Definition) 3,4% und in der Gruppe der Länder mit niedrigen und mittleren Einkommen 4,4%. (World Development Indicators, Reihe NY.GDP.PCAP.KD.ZG)

handen sind. Ohne die der TTIP eigenen Diskriminierung wäre dieses „upgrading“ für Länder wie die Côte d’Ivoire leichter möglich.

2. **Schwellenländer** wie die **Türkei** können gewinnen, wenn sie aufgrund bestehender Zulieferungsbeziehungen von den Marktanteilsgewinnen der europäischen Industrie in den USA in den Genuss eines positiven „Nachfrageschocks“ kommen. **Marokko** ist in einer ähnlichen Situation. Für **Mexiko** wird dies schwieriger sein, weil die USA im Industriebereich in der EU nur geringe Marktanteilsgewinne verbuchen kann und europäische Automobilzulieferer verstärkt Marktanteile in den USA gewinnen. **Brasilien und Südafrika** werden von einer Steigerung der Industrieproduktion in EU oder USA durch höhere Exporte von Rohstoffen profitieren. Im Industriebereich wird die TTIP die Wettbewerbsfähigkeit dieser Länder in den USA oder in Europa reduzieren.

D) Empfehlungen:

1. Die zentrale Herausforderung für eine entwicklungsländerfreundliche Ausgestaltung der TTIP besteht daher darin, das **Entstehen der oben angesprochenen positiven Spillovers möglichst wahrscheinlich zu machen**. Dies könnte dadurch gelingen, dass
 - (i) auf komplexe Ursprungslandregeln so weit wie möglich verzichtet und stattdessen das Freiverkehrsprinzip verankert wird;
 - (ii) die gegenseitige Anerkennung von transatlantischen Standards möglichst weitgehend auf Drittstaaten angewandt wird;
 - (iii) den Entwicklungsländern ein Platz in den Gremien zur Festsetzung zukünftiger Standards eingeräumt wird;
 - (iv) das Abkommen so gestaltet wird, dass es nicht zur Umleitung protektionistischer (z.B. Antidumping-) Maßnahmen auf „TTIP-Outsiders“ kommt;
 - (v) das Abkommen so gestaltet wird, dass es eine glaubwürdige Perspektive der zukünftigen Teilnahme von Dritt- und Entwicklungsländern vorsieht.
2. Die TTIP Partner können außerhalb des Abkommens mit **geeigneten Maßnahmen** dafür sorgen, dass das Abkommen die Entwicklung eines fairen und nachhaltigen Welthandelssystems fördert und nicht behindert. Folgende Maßnahmen würden dabei helfen:
 - (i) MFN Zölle und andere Handelsbarrieren im Rahmen multilateraler Verhandlungen weiter senken;
 - (ii) Entwicklungsländer bei der Bildung eigener regionale Freihandelsabkommen beratend unterstützen;
 - (iii) Handelsabkommen der EU mit Entwicklungsländern in inklusiver Weise auf regulatorische Aspekte ausweiten und vertiefen;

- (iv) Die Einbindung von Entwicklungsländer in die globalen Wertschöpfungsketten fördern;
- (v) Die WTO reformieren, so dass sie als ihre Rolle als Anwalt auch kleiner und armer Länder in einem fairen Welthandelssystem gut ausfüllen kann.

1.2 Plan der Studie

In Kapitel 2 dieser Studie werden die in der Außenwirtschaftslehre verwendeten Konzepte erläutert. Kapitel 3 bietet einen Überblick über die Ergebnisse existierender einschlägiger Studien und stellt die Gründe von abweichenden Resultaten dar. Kapitel 4 bietet eine vertiefte Analyse für 9 Länder, die exemplarisch für eine größere Region stehen, oder die auf Grund existierender Handelsverträge in besonderer Weise durch eine TTIP betroffen wären. Die betrachteten Länder sind: Bangladesch, Brasilien, Côte d'Ivoire, Indonesien, Kenia, Marokko, Mexiko, Südafrika, Türkei. Kapitel 5 stellt die Ergebnisse einer Expertenbefragung dar. Kapitel 6 bietet entwicklungspolitische Schlussfolgerungen an. Die Studie enthält einen umfangreichen Anhang, in dem die relevanten Daten für 72 Entwicklungsländer zusammengefasst werden.

2. TTIP und Drittlandeffekte: Theoretische Überlegungen

Ein „echter transatlantischer Markt“ wird aufgrund seiner schier großen Größe und aufgrund der globalen Verflechtung der Märkte und Institutionen ohne Zweifel auch bedeutende Auswirkungen auf Drittstaaten haben. Je nach wirtschaftlichem Entwicklungsstand, geographischer Lage und wirtschaftlicher Struktur werden verschiedene Drittstaaten unterschiedlich betroffen sein. Vor allem die Auswirkungen auf Entwicklungs- und Schwellenländer stehen im Zentrum dieser Studie.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt ist der Inhalt des Abkommens noch in vielen Punkten unklar, sodass Drittlandeffekte noch nicht im Detail abgeschätzt werden können. Man muss sich auf grundsätzliche Mechanismen und prinzipiell mögliche Szenarien beschränken. Vor dem Hintergrund der entwicklungspolitischen Literatur und aufgrund allgemeiner theoretischer Überlegungen lassen sich diese Mechanismen und Szenarien wie folgt systematisch beschreiben.

2.1 Terms of Trade Effekte durch Diskriminierung

Wie jedes Handelsabkommen zwischen einer beschränkten Zahl von Ländern (regionales Abkommen), so beinhaltet auch die TTIP im internationalen Handel eine Diskriminierung der Drittstaaten. Produkte des Handelspartners werden von der Zollbelastung befreit, Produkte aus Drittstaaten bleiben mit Zöllen belastet. Ähnliches gilt für eine Reihe von nichttarifären Handelshemmnissen. Es ist zu erwarten, dass diese diskriminierende Liberalisierung des Handels zwischen der EU und den USA zu Substitutionseffekten führt: Die Nachfrage in der EU und den USA (Konsumnachfrage, Investitionsnachfrage und Vorleistungsnachfrage) wird aufgrund des künstlich entstehenden Preisvorteils bis zu einem gewissen Grade auf Güter und Dienstleistungen aus dem jeweiligen Partnerland umgelenkt. Anbieter aus Drittländern werden daher auf den US und EU Märkten einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sein. Die Marktkräfte werden dazu führen, dass Produkte bzw. Dienstleistungen aus Entwicklungs- und Schwellenländern in den USA bzw. in der EU zu geringeren Preisen gehandelt werden. M.a.W., diese Länder werden eine Verschlechterung der Terms of Trade im Handel mit den USA bzw. der EU erfahren.

Parallel zu diesen Terms of Trade Effekten entstehen – auf der Mengenebene – Handelsumlenkungseffekte: Die Importe der USA und der EU verlagern sich von Drittländern auf den jeweiligen TTIP-Partner. Eine wichtige Erkenntnis der Wirtschaftstheorie besagt, dass diese Umlenkungseffekte nicht nur den betroffenen Drittländern, sondern auch den Partnerländern selbst zum Schaden gereichen können. Die Handelsumlenkungseffekte (also die Mengeneffekte) sind natürlich wesentlich leichter beobachtbar

als die Terms of Trade Effekte (Preiseffekte). Indes sind für das Ausmaß der negativen Wirkungen der TTIP in diesem Zusammenhang in erster Linie die Preis-, und nicht so sehr die Mengeneffekte von Belang. Zu beachten ist hier auch, dass diese Preissenkungen auf Güterebene über die Anpassung zu einem neuen Marktgleichgewicht mitunter auf die Inputpreise abgewälzt werden, z.B. auch in Form von Lohnsenkungen. Wie auch immer, es ist der Versuch der Vermeidung genau diese negativen Effekte, der als Leitidee hinter dem GATT und der WTO stehen. Sie sind dafür verantwortlich, dass das GATT regional beschränkte Handelsliberalisierung, wie in der TTIP angestrebt, an sich untersagt. Allerdings sieht das GATT (das integraler Bestandteil der WTO ist) im Artikel XXIV eine Ausnahme vor.

In der Tat sind – *ceteris paribus* – die Preiseffekte umso größer, je geringer die Mengeneffekte sind. Das Ausmaß des Terms of Trade Effekts hängt vom Grad der Substituierbarkeit zwischen Gütern aus unterschiedlichen Ländern (EU/US bzw. Entwicklungs- und Schwellenländer) ab, sowie von der Preiselastizität des Angebots von, und der Nachfrage nach, diesen Gütern. Wenn Entwicklungsländer Güter produzieren, die perfekte Substitute für die in den USA bzw. in den EU-Ländern produzierten Produkte sind, dann wird dieser Term of Trade Effekt am stärksten ausfallen. Je geringer die Substituierbarkeit, umso geringer – *ceteris paribus* – der Preiseffekt. Bei gegebenem Grad der Substituierbarkeit wird der Preiseffekt umso stärker ausfallen, je niedriger die Preiselastizität der Nachfrage bez. des Angebots in den betroffenen Ländern ist. Bei geringer Preiselastizität sind aber die Mengeneffekte gering. Man sollte also die negativen Effekte der TTIP für Entwicklungsländer nicht allein an den beobachteten Handelsumlenkungseffekten messen.

In manchen Fällen wird es allerdings auch so sein, dass Drittländer Güter in die EU bzw. USA ausführen, die nicht in einer Substitutionsbeziehung zu den US- bzw. EU-Gütern stehen, sondern komplementäre Güter darstellen. Das bedeutet z.B., dass eine (liberalisierungsbedingte) Verbilligung der US-Güter in EU-Ländern dazu führt, dass die EU-Länder verstärkt auch Güter von Drittländern nachfragen, etwa weil diese komplementär zu den US-Gütern als Inputs in der Produktion benötigt werden. Das mag z.B. für natürliche Ressourcen aus Entwicklungs- oder Schwellenländern gelten, die in der Produktion in der EU bzw. den USA als Inputs genutzt werden.

Die Terms of Trade Effekte werden durch Einkommenseffekte gemildert. Wenn die Konsumenten in der EU und in den USA aufgrund der stimulierenden Effekte des TTIP in den Genuss höherer Einkommen kommen, werden sie – *ceteris paribus* – das Niveau ihrer Konsumausgaben erhöhen, was wiederum die Nachfrage nach Produkten aus Drittländern steigert. Entsprechende Niveaueffekte sind auf der Ebene von Firmen für die Investitionsnachfrage und die Nachfrage für Vorleistungsgüter zu erwarten. Verein-

zelt kann dies für bestimmte Güter oder Dienstleistungen sogar dazu führen, dass sich die Terms of Trade für Drittstaaten nicht verschlechtern, sondern verbessern.

Verschiedene Entwicklungs- und Schwellenländer werden diesen Effekten auf unterschiedliche Art und Weise ausgesetzt sein, und zwar i) abhängig von den spezifischen Gütern die sie produzieren, und ii) abhängig den Ausgangsniveau der Zölle bzw. nicht-tarifären Handelshemmnisse. Was den ersten Punkt anlangt, so ist die Unterscheidung zwischen intra- und inter-industriellem Handel wichtig. Zu inter-industriellem Handel kommt es dann, wenn das Herkunftsland eines Gutes per se für den Konsumenten belanglos ist, wenn die Güter also wenig Differenzierungspotential beinhalten. Bei Gütern, wo Länder und Firmen Produktdifferenzierung betreiben können, kommt es zu intra-industriellem Handel. Grundsätzlich beobachtet man, dass der Handel zwischen den USA bzw. der EU und den Entwicklungsländern eher inter- als intra-industrieller Art ist. Was den zweiten Punkt anbelangt, so muss man betonen, dass das bestehende Durchschnittsniveau der Zölle sowohl in den USA als auch in der EU schon sehr gering ist (jeweils weniger als 3 Prozent). Aber hier ist die Varianz der Zollsätze wichtiger als deren Durchschnitt. Und die Varianz ist groß, d.h., es gibt durchaus auch Produkte, in denen die USA oder die EU Außenzölle von über 10 Prozent aufweisen (z.B. Textilien). Was das genaue Spezialisierungsmuster anlangt, so zeigt sich, dass die Bedeutung der EU als Nachfrager für Produkte von Entwicklungsländern typischerweise fast doppelt so groß ist, wie die Bedeutung der USA; siehe Rollo et al. (2013).

2.2 Präferenzerosion

Präferenzerosion wurde bislang meist im Zusammenhang mit den multilateralen Zollsenkungen der verschiedenen GATT-Runden diskutiert, aber sie wird bis zu einem gewissen Grade auch als Resultat der TTIP entstehen. Mit dem Generalized System of Preferences (GSP) erlaubt die WTO den Mitgliedsländern, in Abkehr vom Prinzip der Meistbegünstigung (Most Favoured Nation Treatment, MFN), bei ihren Importen bestimmte Entwicklungsländer mit geringem Einkommen gegenüber Anbietern aus den entwickelten Ländern zu bevorzugen. Die USA und die EU haben jeweils ihre eigenen GSPs, und gewähren – unter bestimmten Bedingungen – den Anbietern aus genau benannten Entwicklungsländern bevorzugten Zugang zu ihren jeweiligen Märkten. Bevorzugter Zugang bedeutet in diesem Zusammenhang, dass diese Länder von den Handelsschranken (insbesondere Zöllen) ausgenommen sind, mit denen Anbieter anderer Länder konfrontiert sind, wenn sie in den USA oder in EU-Ländern Fuß fassen wollen. Die GSP Systeme sind unilateral, d.h., sie gewähren den Entwicklungsländern Präferenzen, ohne dass die EU oder USA selbst eine präferentielle Behandlung erhalten. Dies ist vor dem Hintergrund des Prinzips der speziellen und differenzierten Behandlung von

Entwicklungsländern (Special and Differential Treatment, SDT) zu sehen. Präferenzerosion droht aber auch, wenn Drittstaaten mit der EU oder der reziproke USA präferentielle Handelsabkommen unterhalten.

Das Ausmaß des Vorteils aus diesem bevorzugten Marktzugang hängt von der Höhe des Zolls ab, der in den USA bzw. in der EU auf den betreffenden Gütern liegt. Hohe Zölle bedeuten ein hohes Maß an Bevorzugung, geringe Zölle bedeuten eine geringe Bevorzugung. Sinken die Zölle – wie im Falle der TTIP zwischen den USA und der EU – auf null, dann verschwindet der Vorteil des präferentiellen Zugangs von Entwicklungsländern vollends, jedenfalls bezogen auf Konkurrenten aus den USA bzw. der EU. Kurzum, jede Verminderung der Zollbarrieren bedeutet eine auch Verminderung des Ausmaßes an Bevorzugung von Entwicklungsländern unter den gegebenen Präferenzsystemen der EU bzw. der USA. Man spricht deshalb von Präferenzerosion. Im Detail hängt diese Präferenzerosion von den unterschiedlichen Besonderheiten der jeweiligen Präferenzsysteme der USA bzw. der EU ab.⁷

Es gibt zwei Möglichkeiten, im Kontext der TTIP mit dieser Präferenzerosion umzugehen. Man kann zum einen den zollfreien Zugang der Produzenten aus Niedriglohnländern zu den US- und EU-Märkten per se unterstreichen, an dem sich ja durch die TTIP nichts ändern wird. Das ist, wenn man so will, die „freihändlerische“ Perspektive, der zu Folge kein Anlass zur Kompensation für die Präferenzerosion gegeben ist. Im Gegenteil, es verschwindet eine zuvor gegebene Verzerrung der Preise durch präferentielle Behandlung einzelner Länder.

Dem steht die entwicklungspolitische Perspektive gegenüber, der zu Folge die Handelspräferenz per se als entwicklungspolitische Maßnahme im Zentrum der Überlegung steht. Jede Erosion dieser Präferenz erodiert die Wirkung dieser entwicklungspolitischen Maßnahme, denn die Anbieter aus Entwicklungsländern sind nun in den USA verstärkter Konkurrenz durch EU-Anbieter ausgesetzt, die nun gewissermaßen denselben präferentiellen Marktzugang erhalten. Analoges gilt für Entwicklungsländer, die unter dem GSP der EU präferentiellen Zugang zu den EU-Ländern haben, der nun (nach der TTIP) auch den US-Anbietern gewährt wird. Um die vorherige Präferenz von Anbietern aus Niedriglohnländern aufrechtzuerhalten, müssten die Importe aus diesen Ländern in den USA bzw. in der EU nun subventioniert werden.

Die ökonomischen Mechanismen der Präferenzerosion sind im Grunde genau jene, die auch zu den oben erwähnten Terms of Trade Verschlechterungen führen. Im Hinblick auf die besondere Rolle, die den Terms of Trade für den wirtschaftlichen Fortschritt

⁷ Siehe dazu die Länderprofile für die verschiedenen Entwicklungs- und Schwellenländer, die im Rahmen dieser Studie näher untersucht werden.

eines Niedriglohnlandes zukommen kann, ist diese Terms of Trade Verschlechterung allerdings potentiell gravierender als für industrialisierte Drittländer. Ein entwickeltes Land kann im Prinzip durch einen Transfer für eine erlittene Terms of Trade Verschlechterung kompensiert werden. Für ein Entwicklungsland kommt es hingegen mitunter entscheidend darauf an, die Terms of Trade Verschlechterung als solche zu vermeiden, weil die relativen Preise die treibenden Kräfte für die Entwicklung eines tragfähigen privaten Sektors darstellen. In solchen Fällen ergibt sich anstelle der Kompensation durch Transfers als entwicklungspolitische Begleitmaßnahme für die TTIP eine Subvention der Importe aus diesen Ländern. Dies kann allerdings nur als vorübergehende Maßnahme begründet werden, wie ja auch die Zollpräferenz selbst nur als temporäre Maßnahme begründbar ist.

Die EU und die USA verhandeln derzeit mit einigen Entwicklungs- und Schwellenländer Freihandelsabkommen, z.B. die USA im Rahmen der Transpazifischen Partnerschaft oder die EU mit Vietnam, Indien, oder Westafrikanischen Staaten. Diese Abkommen könnten die Präferenzerosion für die betroffenen Staaten zu mindestens in Teilen wieder abmildern.

2.3 Wertschöpfungsketten und Ursprungsregeln

Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie haben im Verlaufe der letzten zwei Jahrzehnte dazu geführt, dass Wertschöpfungsketten immer stärker internationalisiert wurden. Dies hat es vielen Niedriglohnländern ermöglicht, durch Teilhabe an Wertschöpfungsketten, die zuvor allein in Industrieländern stattgefunden haben, neue Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung zu ziehen. Mit anderen Worten, komparative Vorteile lassen sich in der Welt des „offshoring“ entlang der Wertschöpfungsketten in einer sehr viel „feineren Auflösung“ realisieren, was sicherlich zum Vorteil vieler Entwicklungsländer ist.

In einer Welt mit vielen und teils überlappenden Freihandelsabkommen (FTA), sind indes dieser Internationalisierung der Wertschöpfungsketten oft enge Grenzen gesetzt, und zwar durch Ursprungsregeln (auch Ursprungslandregeln). Diese sind ein integraler Bestandteil der meisten Freihandelsabkommen, und sie werden mit großer Wahrscheinlichkeit auch ein wesentliches Element der TTIP sein.

Je nachdem, wie die Ursprungsregeln gestaltet und gehandhabt werden, kann die TTIP dadurch zu einem Hemmschuh für die wirtschaftliche Entwicklung von Niedriglohnländern werden. Der Mechanismus ist einfach erklärt. Werden bestimmte Vorleistungsgüter im Wege des „offshoring“ zu geringeren Preisen aus Entwicklungsländern bezogen, so kann dies zur Folge haben, dass das Endprodukt gemäß den Ursprungsregeln der

TTIP den Status eines heimischen Produktes verliert. Wenn ein großer Teil des mit diesem Gut erzielten Erlöses darauf basiert, dass das Produkt den Status des heimischen Ursprungs erhält, dann kann dies dazu führen, dass „offshoring“ der Vorleistungen sich nicht mehr lohnt. Der Preisvorteil des Vorleistungsbezugs aus Entwicklungsländern wird durch die mangelnde Zertifizierung als EU- bzw. US-Produkt und die damit verbundene Zollbelastung des Endprodukts zunichte gemacht.

Derzeit sind weder Produzenten in der EU noch in den USA an Ursprungsregeln gebunden, wenn sie jeweils in Märkte des anderen Landes exportieren – ganz einfach deswegen, weil es kein Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU gibt. Mit Einführung der TTIP erhalten diese beiden Länder zollfreien Zugang zum Markt des Partnerlandes, vorausgesetzt die jeweiligen Produkte erhalten gemäß den Bestimmungen der TTIP den EU- bzw. USA-Ursprungsstatus. Genau dies aber kann in Gefahr geraten, wenn die betreffenden Produkte mithilfe von Vorleistungen aus Entwicklungsländern produziert werden. Wenn es für diese Vorleistungen jeweils auch heimische Anbieter (aus den USA bzw. der EU) gibt, dann können diese die Entwicklungsländanbieter bedingt durch den Ursprungslandvorteil verdrängen, obwohl sie an sich gegenüber den Entwicklungsländanbietern mitunter gar nicht wettbewerbsfähig sind.

Es stellt sich auch die Frage, wie bereits bestehende Handelsabkommen zwischen den USA bzw. der EU und anderen Ländern in puncto Ursprungsregeln gestaltet sind. Im Falle einer Zollunion, wie jener zwischen der EU und der Türkei, sind Ursprungszertifikate typischerweise gar nicht vorgesehen, sodass das oben skizzierte Problem für die Entwicklungsländer gar nicht existiert. Für die Partnerländer der betreffenden Handelsabkommen mit den USA oder der EU könnte allerdings genau dieser Umstand die TTIP zu einem kontroversen Gegenstand machen, denn damit wird in gewisser Weise der Raum der Zollfreiheit schlagartig erheblich vergrößert. Das ist gerade im Fall der Türkei in relativ hohem Maße zu beobachten.

2.4 Zwischenfazit

Viele Beobachter stufen die oben genannten drei Effekte als wenig bedeutsam ein, da Entwicklungsländer typischerweise solche Güter in die EU bzw. in die USA exportieren, die nur entfernte (oder gar keine) Substitute für Güter aus der EU oder den USA sind. Von diesem Standpunkt aus sind die wichtigeren Folgen des TTIP aus den nachfolgend beschriebenen Effekten zu erwarten. Zwei der o.g. Effekte, nämlich 1) und 2), haben gemein, dass sie aus formellen Handelsbarrieren (meistens Zollbarrieren) resultieren, bei denen die Benachteiligung von Drittländern relativ transparent ist und einfach durchgesetzt werden kann, und wo diese Diskriminierung auch relativ einfach model-

lierbar und quantifizierbar ist. Das ist bei den nachfolgend beschriebenen Effekten weit weniger der Fall.

Die ersten beiden Effekte entsprechen den ersten beiden Punkten der „High Level Working Group on Jobs and Growth“ in ihrer ersten Erklärung am 11. Februar 2013.⁸ Grundsätzlich betreffen diese den Handel sowohl von Gütern als auch von Dienstleistungen. Und die Handelsbarrieren betreffen nicht nur die Konsumnachfrage, sondern auch die Investitionsnachfrage, sie können damit auch die Direktinvestitionen erfassen. Grundsätzlich aber sind sowohl für die Investitions- als auch für die Konsumnachfrage die nachfolgend beschriebenen Barrieren von größerer Bedeutung als Zollbarrieren.

2.5 „Contingent protection“ nach den Regeln der WTO

Die WTO erlaubt Mitgliedsländern die Verhängung von zeitlich beschränkten und selektiv angewandten Zöllen gegenüber einem bestimmten anderen Mitgliedsland, wenn dieses Land seinerseits Dumping oder Exportsubventionierung betreibt, oder wenn die betreffenden Importe im Inland erheblichen wirtschaftlichen Schaden verursachen. Die Zulässigkeit solcher Protektionsmaßnahmen, auch „contingent protection“ genannt, wird nach den Regeln der betreffenden Abkommen der WTO geprüft (Antidumping Agreement, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, Safeguard Agreement), und in vielen Fällen resultieren daraus Dispute, die nach dem Streitschlichtungsverfahren der WTO gelöst werden.

Das Mandat der Europäischen Kommission für die TTIP erwähnt mehrfach die Notwendigkeit von speziellen Vorkehrungen für handelspolitische „Abwehrmaßnahmen“ („defense measures“) dieser Art unter der Ägide der WTO, und es sieht die Einsetzung eines regelmäßigen Dialogs zwischen den USA und der EU über diese Maßnahmen vor. Hierin liegt die Möglichkeit einer zurzeit nur sehr schwer konkret fassbaren, aber gleichwohl mitunter gravierenden Auswirkung der TTIP auf Entwicklungs- und Schwellenländer. Es ist zu erwarten, dass dieser Dialog auch die „contingent protection“, welche die USA bzw. die EU gegen Drittstaaten verhängen wollen, beeinflusst. In konzentrierter Aktion wird wohl sowohl die Zahl dieser Verfahren, wie auch die wahrscheinliche Ausgang von Streitschlichtungsverfahren vor der WTO anders sein, als in der jetzigen Situation, in der dieser beiden Länder unkoordiniert agieren. Es ist aus momentaner Sicht indes nicht abschätzbar, ob sich das besser koordinierte Vorgehen der beiden „großen Spieler“ auf der Bühne der WTO zugunsten oder zuungunsten der Entwicklungsländer auswirken wird. Denkbar ist beides.

⁸ Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth, Brussels, February 11, 2013, zugänglich unter http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

2.6 Regulierungsstandards

Der Handel zwischen den EU und den USA wird nicht nur durch Zollbarrieren und andere formale Handelsbarrieren (e.g. Quoten) behindert. Eine mindestens ebenso große Rolle spielen sogenannte Regulierungsstandards. Der internationale Handel wird häufig dadurch besonders kostspielig, dass ein Produzent diese Standards nicht nur für den heimischen Markt, sondern auch für den Exportmarkt erfüllen muss, wenn er exportieren will. Sind die Standards in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich, dann resultieren daraus sehr hohe Kosten. Die EU spricht von „technical barriers to trade“ (TBT) bzw. von „behind the border barriers“. Für viele Produkte sind diese Kosten höher als jene durch formale Barrieren wie Zölle. Zusätzlich zu Regulierungsunterschieden haben auch die teils komplizierten Handelsbestimmungen, etwa im Bereich des Zollverfahrens, eine handelshemmende Wirkung. Dieser Punkt ist unter dem Schlagwort „trade facilitation“ beim WTO-Abkommen von Bali im Dezember 2013 in den Mittelpunkt des multilateralen Handelssystems gerückt. „Trade facilitation“ soll dabei heißen, dass der Handel durch vereinfachte Bestimmungen leichter und weniger kostspielig wird.

Regulierungsstandards, die hier typischerweise eine große Rolle spielen, betreffen die Richtlinien für Sicherheit und Gesundheit des Konsumenten, insbesondere Standards im Bereich des Gesundheitsschutzes (sanitärer Bereich) und des Pflanzenschutzes (phytosanitärer Bereich), Arbeitnehmerschutz sowie Arbeitnehmerrechte und Umweltschutzbestimmungen. Darüber hinaus spielen auch die Standards und Verfahren für die Vergabe öffentliche Aufträge („public procurement“) eine Rolle.

Man muss hier auch unterscheiden zwischen Standards, die allein über die besonderen kulturellen oder historischen Bedingungen der EU bzw. der USA motiviert sind, und Standards, insbesondere im Bereich des Arbeitnehmerschutzes und der Umwelt, die über globale Nachhaltigkeitsüberlegungen motiviert sind.

Es ist aus momentaner Sicht noch nicht erkennbar, nach welchen Prinzipien die Reduktion von Handels- und Investitionsbarrieren durch Regulierungsstandards in der TTIP erfolgen wird. Denkbar sind zwei Prinzipien: i) Die Harmonisierung derzeit noch unterschiedlicher Regulierungsstandards mit dem Ziel eines einheitlichen Standards für beide Partner, und ii) die wechselseitige Anerkennung von unterschiedlichen Standards. Dieser zweite Ansatz wird von der EU bereits im Rahmen des Binnenmarktes praktiziert. Die Harmonisierung ist sicherlich ein wesentlich beschwerlicheres Unterfangen als die gegenseitige Anerkennung, doch die gegenseitige Anerkennung wird, das zeigt die momentane Debatte, aufgrund grundsätzlicher kultureller und historischer Unterschiede in manchen Fällen auf hartnäckigen Widerstand stoßen.

Die Effekte für Entwicklungsländer, die sich aus diesem Teil der TTIP ergeben, sind deutlich schwieriger zu beschreiben und zu quantifizieren, als die oben unter 1) und 2) genannten Effekte. Grundsätzlich ist wohl davon auszugehen, dass eine Harmonisierung der Standards langfristig zum Vorteil von Drittländern ist. Sie führt dazu, dass ein sehr großer Markt (EU plus USA) entsteht, der mit Befolgung eines einzigen Standards bedient werden kann, wo zuvor zwei unterschiedliche Standards zu beachten waren. Allerdings ist zu erwarten, dass der künftige gemeinsame Standard im konkreten Fall fast immer sowohl vom jetzigen USA-Standard, als auch vom jetzigen EU-Standard abweicht. Die Anpassung an den neuen, gemeinsamen Standard kann mitunter kostspielig sein. Für Entwicklungsländer, die schon jetzt in die EU bzw. die USA exportieren, kann das in der Übergangsphase Probleme generieren. Für Länder, die erst in Zukunft in die beiden Märkte eintreten, wird die Harmonisierung indes eindeutig von Vorteil sein.

Die gegenseitige Anerkennung der Standards würde mit großer Wahrscheinlichkeit für Anbieter aus Entwicklungsländern einen Kostennachteil bedeuten, es sei denn, die gegenseitige Anerkennung wird auch auf diese ausgeweitet. Letzteres scheint indes – zumindest kurzfristig – eher unwahrscheinlich. Allerdings würde es vermutlich als politisch schwer aufrecht zu erhaltende Schikane empfunden, wenn jenen Produzenten aus Drittländern, die ihre Produkte bereits so angepasst haben, dass sie den US Standards genügen, die Anerkennung dieser Standards auch für den Absatz in der EU verweigert würde, während die TTIP den US-Anbietern genau diese Anerkennung bringt. Analoges gilt für Drittländer, die sich schon an die EU-Standards angepasst haben. Das Problem wäre am einfachsten dadurch zu lösen, dass die Anerkennung nur am Standard ansetzt, und nicht auch am Standort des Anbieters. Im ersteren Falle würden Entwicklungsländer, die schon in einen der beiden Märkte exportieren, durch die TTIP eine erhebliche Besserstellung erfahren.

Was die Nachhaltigkeitsstandards anlangt, so könnte das TTIP-Abkommen eine Art Vorreiterrolle spielen, so dass bei den nachgelagert stattfindenden Verhandlungen für Freihandelsabkommen mit einzelnen Entwicklungsländern ggf. zunächst versucht wird, diese Standards zu übernehmen. Die TTIP kann auf diese Weise – wenngleich nicht in erster Linie zu diesem Zwecke angestrebt – auch zu einem langfristig effektiven Nachhaltigkeitsinstrument werden. Ob allerdings alle Entwicklungsländer dies kurzfristig als Segen empfinden werden, ist zweifelhaft.

2.7 Globale Standards

Die schon erwähnte „High Level Working Group“ stellt ausdrücklich fest, dass die TTIP „zur Entwicklung globaler Standards beitragen“ solle. Es ist explizit vom Ziel einer „ge-

ringeren regulatorischen Divergenz“ zwischen den beiden TTIP-Partnern und Drittländern die Rede. Manche Beobachter schließen aus diesen Passagen, dass die EU und die USA mit der TTIP letztendlich eine gemeinsame Etablierung von Weltstandards anstreben, ohne dabei den anderen Ländern eine Stimme zu gewähren. Manchmal wird den USA bzw. der EU konkret die Absicht unterstellt, mit dem Regulierungsteil der TTIP den sogenannten BRIC-Ländern zuvorzukommen bzw. deren ansonsten zunehmenden Einfluss bei der Entwicklung globaler Standards im Welthandel zu unterminieren. Eine etwas weniger vorwurfsvolle Interpretation ist die, dass die USA und die EU mit ihrer TTIP einen Anreiz zur weltweiten Harmonisierung von Standards durch die freiwillige (weil vorteilhafte) weltweite Übernahme der neuen „transatlantischen Standards“ setzen wollen (Regulierungskonvergenz).

Es stellt sich natürlich die Frage, ob die so entstehenden globalen Standards im Einklang mit den Präferenzen und der Kultur einzelner Entwicklungsländer stehen. Auch wird gelegentlich befürchtet, dass bezüglich des realisierten Sicherheitsniveaus so etwas wie ein „race to the bottom“ entsteht. Von diesen wichtigen Fragen einmal abgesehen, sollte das Vorhandensein eines einheitlicheren Systems von regulatorischen Standards indes per se zu einem transparenteren und aus der Sicht der einzelnen Firmen besser kalkulierbaren Welthandelssystem führen. Transparenz und Kalkulierbarkeit sind per se für die Entwicklungsbedingungen von Ländern mit geringem Einkommen wichtig. Allerdings besteht auch eine gewisse Gefahr, dass diese globalen Regulierungsstandards dazu beitragen, die gegenwärtige Arbeitsteilung zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern zu zementieren, in welchem Falle sie mitunter zu einem Hemmschuh für den Aufstieg von Entwicklungsländern auf der „Leiter der komparativen Vorteile“ gerieten.

2.8 Das multilaterale Welthandelssystem

Die EU und die USA vertreten die Auffassung, dass die TTIP zur Wiedererstarkung des multilateralen Welthandelssystems, verkörpert durch die WTO, beitragen kann. Dies mag verwundern, da die TTIP von ihrer Natur her ein regionales und diskriminierendes Abkommen ist, sodass sie im Gegensatz zu multilateraler Handelsliberalisierung steht.

Es ist unklar, wie diese Beflügelung des multilateralen Systems durch die TTIP genau zustande kommen soll, aber es wird von entscheidender Bedeutung sein, ob die TTIP eher exklusiven oder inklusiven Charakter hat. Je mehr der „Tenor“ des Abkommens das Bemühen um Ausschließung von Drittländern erkennen lässt, umso mehr ist eine schädliche Auswirkung für das multilaterale System zu erwarten. Je mehr es die Bereitschaft der Öffnung gegenüber (abgestufter) Partizipation von Drittstaaten signalisiert, umso mehr gilt das Gegenteil; man spricht hier gelegentlich von „Multilateralisierung“

von Regionalabkommen. Doch selbst wenn die TTIP durch Offenheit gegenüber Drittstaaten charakterisiert ist, muss dies nicht zwingend die Stärkung des multilateralen Systems bewirken. Das Abkommen kann – je nach Detail – auch die Herausbildung bestimmter „plurilateraler“ Foren als prinzipielle Alternative zur WTO für die Gestaltung der Handelspolitik befördern.

Sollte es in der Tat zu einer Stärkung des multilateralen Systems kommen, dann muss ein weiterer Effekt für Entwicklungsländer in Betracht gezogen werden. Dieser liegt ganz einfach darin, dass es gerade für kleine Entwicklungsländer einfacher ist, ihre Interessen durchzusetzen und sich Gehör zu verschaffen, wenn sie in ein starkes und gut funktionierendes multilaterales Welthandelssystem eingebunden sind. Müssen sie hingegen in einem unüberschaubaren Netz aus verschiedenen und teilweise überschneidenden bilateralen und regionalen Handelsabkommen zurechtfinden, dann ist die Verfolgung ihrer jeweiligen entwicklungspolitischen Interessen schwieriger. Wenn also die TTIP dazu beitragen sollte, dass das multilaterale Welthandelssystem nach den momentanen Schwierigkeiten wieder erstarkt, dann könnte darin – sehr langfristig betrachtet – ein positiver entwicklungspolitischer Effekt liegen. Ein erstarktes multilaterales Welthandelssystem unter dem Dach der WTO böte den Entwicklungsländern auch die Möglichkeit, manche der negativen Effekte der TTIP vor die WTO zu bringen. Das gilt allerdings nur dann, wenn es den betroffenen Ländern gelingt, diese Effekte als mit der TTIP ursächlich in Verbindung stehend darzustellen.

Kurzfristig wird indes vermutlich ein negativer Effekt dominieren, der darin besteht, dass die stets beschränkte politische Energie auf beiden Seiten des Atlantiks vornehmlich für die TTIP verwendet wird, und weniger für multilaterale Initiativen, die den Entwicklungsländern zum Vorteil gereichen könnten. Beispielhaft hierfür sind die „Trade Africa Initiative“ der USA, die diversen Freihandelsabkommen (FTAs) zwischen den USA und lateinamerikanischen Ländern, die Freihandelsabkommen mit Ländern des Mittleren Ostens, aber auch die Economic Partnership Agreements (EPA) der EU. Würden diese Initiativen durch die TTIP in der politischen Agenda etwas ins Hintertreffen geraten, dann würde darin ein negativer „spillover“ Effekt für die Entwicklung in armen Teilen der Welt liegen. Eine Konsequenz daraus könnte sein, dass es zu verstärkter Süd-Süd Kooperation kommt, oder auch zu verstärkter Kooperation zwischen Entwicklungsländern und den Schwellenländern, insbesondere China.

2.9 Investitionsschutz

Die TTIP könnte auch Investitionsschutzbestimmungen beinhalten. Damit soll ein verbessertes Klima der wechselseitigen Direktinvestitionen entstehen. Es geht dabei um die berechtigten Interessen der Investoren aus dem Partnerland, die gegenüber den

Aktivitäten des Soveräns im Gastland ebenso geschützt werden sollen, wie jene der Investoren aus dem Inland. Von besonderer Brisanz ist die Frage, wie im Falle von Konflikten zwischen dem öffentlichen Interesse des Gastlandes und dem privaten Interesse des Auslandsinvestors die Streitschlichtung erfolgen soll. Man spricht hier von „investor to state dispute settlement“ (ISDS), auch von Investor-Staats-Abkommen. Sollten ausländische Investoren das Recht erhalten, Regierungen vor ordentliche Gerichten zu klagen? Sollten dabei besondere Tribunale außerhalb der jeweiligen nationalen Rechtsprechung zum Einsatz kommen?

Was die möglichen Effekte für Entwicklungs- und Schwellenländer anlangt, so ist vor allem die nicht-diskriminierende Behandlung von ausländischen relativ zu heimischen Investoren von Bedeutung. Demnach bedeutet Investitionsschutz im Rahmen der TTIP, dass der ausländische Investor aus dem Partnerland im Falle des o.g. Konflikts zwischen dem öffentlichen und dem privaten Interesse ähnlich behandelt wie ein heimischer Investor. Ein Investor aus einem Drittland kann sich dagegen nicht auf eine mögliche Investitionsschutzbestimmung in TTIP berufen. Gegenüber den Investoren aus der EU oder den USA hätte er gegebenenfalls einen Nachteil zu gewärtigen, sofern sein Heimatstaat keinen Investitionsschutzvertrag mit den USA oder der EU / einem EU-Mitgliedsstaat abgeschlossen hat. Grundsätzlich kann sich hier eine für Entwicklungsländer sehr nachteilige Diskriminierung ergeben. Allerdings scheint fraglich, ob die Diskriminierung per se insgesamt sehr bedeutsam ist, denn „outward-FDI“ aus Entwicklungsländern in die USA bzw. in die EU ist empirisch nicht sehr bedeutsam. Gleichwohl muss dieser Effekt genannt und beachtet werden. Im Einzelfall kann sich daraus ein empfindlicher Nachteil entwickeln.

Was das hier bemühte öffentliche Interesse anlangt, so ergibt sich im Einzelfall mitunter eine Parallele zur Bedeutung von kulturellen und historischen Bedingungen eines Landes für die regulatorischen Standards im internationalen Handel; siehe oben.

Denkbar sind auch „spillover“ Effekte der TTIP auf Investitionsabkommen zwischen der EU oder den USA auf der einen Seite, und einzelnen Entwicklungsländern auf der anderen. Hier geht es weitestgehend um „outward-FDI“ aus den USA oder der EU in diese Länder. Außerdem könnte es für einzelne Entwicklungsländer sehr schwierig werden, sich der Übernahme von für sie unpassenden Regeln, die im Rahmen von „Mega-Abkommen“ entstanden sind, zu widersetzen.

3. TTIP und Drittlandeffekte: Quantitative Ergebnisse

Die existierenden quantitativen Studien kommen zu unterschiedlichen Effekten von TTIP auf Drittländer, insbesondere Entwicklungsländer.

3.1 Grundsätzliche Unterscheidungen

Dies ist auf Unterschiede in den Annahmen und in der Modellierung zurückzuführen, und zwar vor allem hinsichtlich der folgenden sieben Aspekte:

1. **Allgemeines oder partielles Gleichgewicht.** Die Außenhandelsforschung verwendet traditionell Modelle des allgemeinen Gleichgewichtes. Dies bedeutet, dass neben den Effekten der handelspolitischen Maßnahmen auf die Marktergebnisse (Preise, Mengen) in einzelnen Industrien auch das gesamtwirtschaftliche Einkommen endogen (d.h., vom Modell erklärt und von der Maßnahme beeinflusst) wird. Außerdem wird berücksichtigt, dass eine Maßnahme (wie TTIP) die Einkommen *aller* Länder und deren Handel untereinander beeinflusst. Daher kommen Pelkmans et al. (2014) in einer Diskussion unterschiedlicher Studien-Designs zu der Schlussfolgerung *“TTIP is so wide-ranging that ... the so-called ‘partial’ (equilibrium) approach – already a second-best solution – would be totally inappropriate to the case under examination.”* Im Folgenden werden wir daher partialanalytische Ansätze nicht tiefer betrachten.
2. **Makro- oder Mikroansatz:** Makrostudien ignorieren die sektorale Struktur der Volkswirtschaften und die sektorale Zusammensetzung von Handelsströmen, Mikrostudien tun dies nicht. Sie modellieren zusätzlich, dass die Sektoren (national und international) miteinander in Zulieferbeziehungen (Wertschöpfungsketten oder –netzwerke) stehen. Die einfacheren Makromodelle haben den Vorteil, dass sie weniger unveränderliche Struktur vorgeben, und somit eine stärkere Anpassung auf veränderte Gegebenheiten stattfinden kann. Z.B. lassen die Makromodelle zu, dass sich die Struktur komparativer Vorteile verändert, dass die Partnerländer nach TTIP Güter herstellen und handeln, die sie bisher gar nicht produziert haben, oder dass sich die Input-Output Verknüpfungen der Sektoren international oder national anpassen. Diese Anpassungen werden nicht explizit modelliert; daher kann man von einem „reduced form“ Ansatz sprechen.

Die Mikromodelle geben mehr Struktur vor und machen bestimmte Anpassungskanäle explizit die in den Makromodellen implizit bleiben. Die Mikromodelle sind daher reichhaltiger. Sie sind aber auch deutlich komplizierter, so dass häufig nicht klar ist, wie die simulierten Effekte zu erklären sind. Für Drittstaat-

ten liefern die Mikromodelle Ergebnisse, die von vorgegebenen Input-Output Strukturen konditioniert werden, während Makromodelle diese Konditionierung nicht beinhalten. Daher beschreiben erstere ein für Drittstaaten eher optimistisches Setup. Die Makromodelle beschreiben ein eher pessimistisches Setup, das sich aber erst nach einer längeren Anpassungsfrist relevant werden sollte.

- 3. Bottom-up oder Top-down Ansatz bei nicht-tarifären Handelsbarrieren (NTBs):** Die Zölle sind weltweit (durchschnittlich 3-4%) und insbesondere zwischen EU und USA (2-3%) bereits niedrig. Die Kosten von NTBs sind hingegen etwa um den Faktor 10 höher. Bottom-up Ansätze schätzen die Kosten von NTBs mit Hilfe von Firmenbefragungen und machen Annahmen darüber, welche Einsparungen durch TTIP realistisch sind. Top-down Ansätze quantifizieren mit Hilfe ökonomischer Verfahren (der so genannten Gravity-Equation), wie existierende (vergleichbare) Handelsabkommen die Handelskosten zwischen den Partnerländern abgesenkt haben. Jener Teil, der nicht auf Zölle zurückzuführen ist, muss auf andere, d.h., nicht-tarifäre, Effekte zurückzuführen sein. Die so gemessenen Durchschnittseffekte werden als „best guess“ für TTIP verwendet. Top-down Ansätze resultieren in mächtigeren Szenarien für TTIP und liefern daher im Durchschnitt stärkere Effekte (negative wie positive). Dies kommt daher, dass die Top-down Ansätze *jegliche* Handelskostensenkung zum Anschlag bringen, die gemäß den ökonomischen Modellen von Freihandelsabkommen induziert werden, während die Bottom-up Ansätze nur auf identifizierbare und direkt messbare NTBs abstellen können.

In Mehrsektorenmodellen muss der Top-down Ansatz Sektor für Sektor durchgeführt werden (d.h., auf disaggregierten Handelsdaten); im Makromodell reicht eine einzige Schätzung (auf aggregierten Handelsdaten). Allerdings existiert hier das Problem eines möglichen „Aggregation Bias“. In Top-Down Studien können existierende Handelsabkommen hinsichtlich ihrer Tiefe unterschieden werden; siehe Dür et al. (2013). Typischerweise zeigt sich, dass tiefere Abkommen größere handelsschaffende Effekte aufweisen, und daher mit einer stärkeren Absenkung der Handelskosten einhergehen. Dies macht es möglich, unterschiedliche Szenarien hinsichtlich der möglichen Tiefe einer TTIP durchzuspielen.

- 4. Spillover Effekte:** Ein TTIP wird auf Grund seiner Größe und der Technologieführerschaft der beteiligten Regionen systemische Bedeutung erhalten. Von der Schaffung gemeinsamer Standards oder der gegenseitigen Anerkennung von Standards zwischen EU und USA könnten auch Drittstaaten profitieren, d.h., auch deren Handelskosten könnten sinken. In dem Ausmaß, in dem dies

unterstellt wird, kommt es auch in Drittstaaten zu Gewinnen durch TTIP. Das Vorliegen von Spillovers bedeutet, dass TTIP nicht oder weniger diskriminierend wirken würde; es würde auch die Handelskosten mit Nicht-TTIP Ländern absenken. Es gibt allerdings keine empirischen Erkenntnisse zur Relevanz solcher Spillovers; eher sieht es so aus, als ob regulatorische Kooperation (etwa innerhalb der EU), den Entwicklungsländern Marktanteile in der EU gekostet hätte (siehe dazu World Trade Report, 2012). Weil die Existenz und Stärke der Spillover unbekannt ist, müssen – wenn sie in die quantitative Abschätzung der Effekte der TTIP eingehen sollen – ad hoc Annahmen gemacht werden. Die Frage der Spillovers ist für die Interpretation der Ergebnisse für Entwicklungsländer aus unterschiedlicher Studien von zentraler Bedeutung; daher diskutieren wir diese Frage etwas genauer in einem eigenen Abschnitt; siehe weiter unten.

5. **Kalibration.** Quantitative Modelle zur Bewertung handelspolitischer Maßnahmen müssen parameterisiert („kalibriert“) werden. Dabei gibt es zwei mögliche Vorgangsweisen. Die ältere Literatur von CGE (computational general equilibrium) Studien verwendet Schätzergebnisse aus unterschiedlichen existierenden Studien, die oft mit sehr heterogenen Methoden, Datensätzen, und Zeitperioden gewonnen werden. Wenn keine Evidenz existiert, werden „plausible“ ad hoc Annahmen getroffen. Die Modelle sind häufig sehr umfangreich, was die Kalibration einer extrem hohen Anzahl von Parametern erfordert. Die neuere Literatur arbeitet mit Modellen, die etwas geringeren Datenbedarf aufweisen, und die mit Hilfe genau jener Daten ökonometrisch kalibriert werden, die das Basisszenario für die Analyse bilden. In diesem Fall spricht man von „structurally estimated general equilibrium models“ (SEGE).
6. **Regionales Aggregationsniveau:** Viele Studien arbeiten mit regionalen Aggregaten anstatt mit einzelnen Ländern, oder weisen nur Ergebnisse für regionale Aggregate aus. Je stärker Regionen aggregiert werden, umso geringer sind die negativen Effekte eines TTIP, weil die Regionen scheinbar größere Binnenmärkte haben.

Tabelle 1 führt die Eigenschaften wichtiger Studien zu TTIP auf. Die zentralen Studien sind jene von Francois et al. (2013) und von Felbermayr et al. (2013). Erstere wird häufig als auch CEPR-Studie bezeichnet, und wurde im Auftrag der EU Kommission erstellt. Letztere, auch als ifo/Bertelsmann Studie bekannt, fasst Erkenntnisse einer Studie des ifo Institutes für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zusammen. Die Arbeiten von Anderson, Larch und Yotov (2014) und Felbermayr et al (2014) sind methodisch stark mit Felbermayr et al. (2013) verwandt, bauen aber

dynamische Aspekte ein bzw. erweitern die Anzahl der betrachteten Länder auf Basis aktueller Daten. Auch zu Francois et al. (2013) gibt es eine Reihe von Satellitenstudien, z.B. Brockmeier (2014) oder Kommerskollegium (2013).⁹ Die Studie von Egger et al. (2014) aktualisiert die Ergebnisse von Francois et al. (2013) und rückt die Vorgehensweise näher an die Praxis der modernen strukturell geschätzten Modelle. Aichele et al. (2014) präsentiert Ergebnisse, die auf einem strukturell geschätzten Mikromodell basieren. Diese Arbeit ist insofern besonders relevant für die gegenwärtige Studie, weil sie eine sehr detaillierte Länderabdeckung bietet.

Tabelle 1 Merkmale wichtiger TTIP Studien

	Typ	NTBs	Spillovers	Aggregation	
1	Aichele et al. (2014)	Mikro-SEGE	Top-down	Mix	Länder
2	Anderson et al. (2014)	Makro-SEGE	Top-down	Nein	Länder
3	Brockmeier et al. (2014)	Mikro-CGE	Mix	Ja	Regionen
4	Egger et al. (2014)	Mikro-CGE	Mix	Mix	Regionen
5	Felbermayr et al. (2013)	Makro-SEGE	Top-down	Nein	Länder
6	Felbermayr et al. (2014)	Makro-SEGE	Top-down	Mix	Länder
7	Fontagné et al. (2013)	Mikro-CGE	Bottom-up	Nein	Regionen
8	Francois et al. (2013)	Mikro-CGE	Bottom-up	Ja	Regionen

SEGE: structurally estimated general equilibrium; CGE: computational general equilibrium.

3.2 Spillovers: Mechanismen und empirische Evidenz

In der akademischen Forschung wird typischerweise angenommen, dass regionale Handelsabkommen ausschließlich die Handelskosten zwischen ihren Mitgliedsstaaten absenken; siehe z.B. Egger et al. (2011). Dies sollte auch die grundsätzliche Herangehensweise an TTIP sein. Allerdings ist nicht von der Hand zu weisen, dass eine TTIP einen sehr viel höheren Anteil der Weltwertschöpfung umfassen würde als andere Abkommen und im Bereich der regulatorischen Kooperation auch weiter gehen würde. Damit sind Spillover, die die Handelskosten auch von an TTIP nicht direkt beteiligten Ländern absenken, durchaus denkbar.

⁹ Die Studien von Ecorys (2009), Francois und Pindyuk (2013) verwenden sehr ähnliche Ansätze (und stammen ähnlichen Autorentams) wie die von der EU Kommission in Auftrag gegebene Studie von Francois et al (2013). Letztere Studie verwendet dasselbe ökonomische Modell wie Egger et al. (2014).

Bei Vorliegen solcher Spillovers könnte der negative Handelsumlenkungseffekt einer TTIP in nicht-TTIP Ländern abgeschwächt werden oder sogar positiv werden (Baldwin, 2011). Tatsächlich könnte man mutmaßen, dass allein die Größe der transatlantischen Partnerschaft und sein Fokus auf regulatorische Konvergenz ein TTIP systemische Auswirkungen hat die sich in positiven Spillovers für andere Länder zeigen könnten.

Der Grund liegt darin, dass Unternehmen aus nicht TTIP Ländern möglicherweise von einer Vereinfachung der EU oder US regulatorischen Anforderungen profitieren können. Kox und Lejour (2006) liefern Beweise, dass Unterschiede in regulatorischen Vorschriften im Dienstleistungsbereich die Betriebskosten in verschiedenen Märkten erhöhen können, sodass eine Harmonisierung dieser Vorschriften die Kosten für alle Exporter in einem nicht-diskriminierenden Weg senken könnte.

Francois et al. (2013, S. 28-29) unterstellen direkte und indirekte Spillovers in ihrer Analyse. Ihre Annahme *direkter Spillovers* bedeutet: unter der Nebenbedingung dass verbesserte Vorschriften zwischen der EU und den USA verhandelt wurden, sinken die Handelskosten für Drittländer (welche in die EU oder die USA exportieren) ebenfalls. Dies bewirkt, dass Exporter aus Drittländern einen vereinfachten Zutritt auf die EU und US Märkte genießen könnten. Allerdings gibt es keine Vorteile für Exporter aus der EU oder den USA in Drittländer.

Indirekte Spillovers entstehen, wenn Drittländer in der EU oder den USA geltende Standards auch bei sich im Markt übernehmen. Dies nimmt an, dass ein TTIP erfolgreich globale Standards implementieren kann und dass die Drittländer es vorteilhaft finden, diese auch bei sich zu übernehmen. Stimmt jenes, wäre es auch für EU und US Länder (durch eine transatlantische Partnerschaft) möglich ihren Handel mit Drittländern auszuweiten. Zusätzlich würden NTMs zwischen Drittländern abgebaut werden, da sich ihre Standards denen des TTIPs annähern und folglich konvergieren. Somit könnten indirekte Spillovers zu niedrigeren Kosten und mehr Handel zwischen Drittländern führen.

Natürlich erhöhen diese Spillovers den Gesamtwohlfahrtsgewinn aus einem TTIP und senken die Wahrscheinlichkeit, dass ein Drittland Wohlfahrt verliert; siehe weiter unten. Hier sei zunächst nur gesagt, dass Spillovers aus bilateralen Handelskostenreduktionen in Drittländern eine starke Quelle für zusätzlichen Wohlfahrtsgewinn sind.

Das Problem an diesem Szenario ist, dass sowohl die theoretische als auch die empirische Untermauerung schwach ist. Auf der theoretischen Seite haben Autoren eindringlich beschrieben, dass präferenzielle Handelskostenreduktionen von Natur aus diskriminierend wirken. Viner (1950) führte vor mehr als 60 Jahren die Begriffe „Handels-schaffung“ und „Handelsumlenkung“ ein. Damit wollte er die Tatsache hervorheben,

dass PTAs mit einer hohen Wahrscheinlichkeit dazu führen, dass neuer Handel durch Umlenkung von nicht-Mitgliedern auf Mitgliedsländer geschaffen wird. Auf der empirischen Seite gibt es eine umfangreiche empirische Literatur, die die Handelsumlenkungseffekte für verschiedene präferenzielle Handelsabkommen quantifiziert.

Während Clausing (2001) keine Hinweise auf Umlenkungseffekte für das Canada – United States Free Trade Agreement (CUSFTA) findet, kommen Trefler (2004) und Romalis (2007) auf gegenteilige Ergebnisse für CUSFTA und NAFTA. Während Trefler (2004) darauf schließt, dass Handelsschaffung die negativen Umlenkungen übersteigt, sind die Umlenkungseffekte bei Romalis (2007) so stark, dass sie jegliche Wohlfahrtsgewinne der NAFTA Mitglieder vernichten. Chang und Winters (2002) analysieren die Handelsumlenkungseffekte von nicht-MERCOSUR Exporten nach Brasilien, nach der Gründung des MERCOSUR. Sie finden starke negative Effekte für Nicht-Mitglieder und fassen ihre Analyse mit den Worten zusammen: *“Our results give empirical backing to the well-known theoretical argument that even if external tariffs are unchanged by integration, nonmember countries are likely to be hurt by regional integration”* (S. 901).

Die empirische Literatur über Drittländereffekte bei bilateralen NTM Reformen ist schwächer ausgeprägt. Die wenigen existierenden Arbeiten, aber, zeigen alle in die Richtung von diskriminierenden Effekten. Chen und Mattoo (2008) benutzten in ihrer Analyse Panel Daten, um den Effekt von PTAs, die Regelungen zur gegenseitigen Anerkennung von Standards einschließen, zu messen. Sie finden, dass solche Regelungen den Handel zwischen den teilnehmenden Ländern fördern, dass der Effekt auf außenstehende Länder aber weniger deutlich ausgeprägt ist und stark davon abhängt, ob die außenstehende Volkswirtschaft es schafft die Standards zu übernehmen. Da es für Industrienationen leichter ist solche Standards zu übernehmen, kommen Chen und Mattoo (2008) auf das Ergebnis, dass besonders Entwicklungsländer, die nicht an den Abkommen beteiligt sind, hart von Handelsumlenkung betroffen werden. Baller (2007) nutzt ein Handelsflussmodell unter Berücksichtigung von heterogenen Unternehmen, um die Effekte gegenseitiger Anerkennung auf Industrie- und Entwicklungsländer zu schätzen. Sie findet, dass regionale Harmonisierung den Industrienationen hilft, ihren Handel zu intensivieren, dass sie aber den Entwicklungsländern schadet. Letztlich gibt es noch eine Studie von Cadot, Disdier und Fontagné (2013) in welcher Handelsumlenkungseffekte für nicht-tarifäre Handelshemmnisse beschrieben werden. Die Autoren zeigen, dass präferenzielle Abkommen zwischen reichen und armen Ländern dem Handel zwischen Entwicklungsländern schaden. Falls eine Harmonisierung regionaler Standards erfolgt, werden auch die Exporte von Entwicklungs- in Industrieländern negativ beeinflusst. Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse, fasst der WTO World Trade Report (2012, Seite 152) zusammen, dass *“...evidence suggests that regional*

integration of TBT/SPS [Technical Barriers to Trade (TBT), Sanitary and Phytosanitary (SPS)] measures has trade-diverting effects, especially to the detriment of developing countries.”

Ungeachtet dieser Befunde nimmt die Studie im Auftrag der EU Kommission (Francois et al., 2013) in allen Szenarien an, dass es zu Spillovers kommt. In Egger et al. (2014) qualifizieren die Autoren allerdings ihre bisherige Vorgehensweise. Sie schreiben „...redrafted regulations might not (but could be) be formulated to explicitly be applied differently to different countries. This is an obvious departure from the mechanics of preferential tariff reductions. However, it is also notional (negotiators seem to believe in this possibility, but to varying extents, and without strong evidence from past experience).“

3.3 Die Effekte einer TTIP: Ergebnisse wichtiger quantitativer Studien

In der Folge werden die Ergebnisse einiger wichtiger Studien vorgestellt. Es wird sichtbar, dass die in Tabelle 1 gezeigten Modellierungsunterschiede starke Effekte auf die quantitativen Ergebnisse haben. Alle Studien weisen langfristige Effekte auf das Niveau des realen Prokopfeinkommens aus. In allen Studien sind die Effekte auf das durchschnittliche reale Prokopfeinkommen weltweit positiv.

Die Studie von CEPR (2013) (auch: Francois et al., 2013) im Auftrag der EU Kommission nimmt in beiden Szenarien eine Handelskostensenkung an, die allein auf Experteneinschätzungen beruht, und die, im Vergleich zu anderen Bottom-up Analysen konservativ einzuschätzen ist. Außerdem wird in allen Szenarien angenommen, dass eine TTIP die Handelskosten auch der Nicht-TTIP Länder reduziert. Details für einzelne Länder werden nicht ausgewiesen. Im Ergebnis kommt es zu relativ geringen Wohlfahrtseffekten in den TTIP Ländern, und zu durchwegs positiven Effekten auch in Drittstaaten; siehe Tabelle 2. Die Studie sagt voraus, dass der größte Profiteur einer TTIP die ASEAN Staatengemeinschaft sein soll. Das scheint wenig plausibel. Dies ist direkt durch die Annahme asymmetrischer direkter Spillovers getrieben (Exporteure aus den ASEAN Staaten haben niedrigere Handelskosten in der TTIP Region, aber nicht umgekehrt).¹⁰

¹⁰ Den Autoren ist die Wirkung ihrer Annahme wohl bewusst. Auf S. 81 schreiben sie *“Overall, the rest-of-world impact hinges critically on the assumed potential for streamlining of EU and US regulations in the process of negotiations and convergence of EU-US standards, linked to scope for some resulting convergence on global standards and cross-recognition as well. These effects imply some improvement of market access for third countries, helping to offset trade diversion.”*

Tabelle 2 Änderung des realen Prokopfeinkommens durch TTIP (%); CEPR (2013) vs. Egger et al. (2014)

	CEPR (2013)		Basis- szena- rio	Egger et al. (2014)		
	CEPR "seicht"	CEPR "tief"		Nur Zölle	TTIP light	Spillo- vers
Deutschland			1,08	0,09	0,83	1,31
EU27 (incl. DEU)	0,27	0,48	1,07	0,10	0,78	1,49
USA	0,21	0,39	0,40	0,06	0,26	0,67
Andere OECD Staaten	0,08	0,19				
Osteuropa	0,14	0,33				
EFTA			-0,43	-0,08	-0,35	0,54
Rest Europa			-0,03	-0,00	-0,02	0,15
Mittelmeerregion	0,02	0,08	-0,14	-0,02	-0,12	0,22
Japan			-0,16	-0,03	-0,13	0,02
Türkei			-0,37	-0,08	-0,27	0,82
China	0,02	0,03	0,31	0,07	0,27	-0,71
Indien	0,02	0,04				
ASEAN	0,45	0,89				
"Other Asia"*			-0,52	-0,11	-0,42	0,39
"Other TPP countries"*			-0,51	-0,08	-0,41	-0,15
MERCOSUR	0,01	0,03				
"Other middle income"			-0,40	-0,01	-0,03	-0,03
"Low income"	0,09	0,2	0,06	0,02	0,03	-0,04

CEPR (2013) ist die Studie von Francois et al. (2013); sie hat ein ähnliches Autorenteam wie Egger et al. (2014). Alle Szenarien umfassen weitgehende Eliminierung der Zölle und Spillovers. In CEPR "seicht" werden die nicht-tarifären Barrieren nur halb so weit abgesenkt wie in CEPR "tief".

TTIP light: Zölle und nicht-tarifäre Barrieren im Güterbereich.

Spillovers: Handelskosten auf Exporte von Nicht-TTIP Länder in EU und USA fallen; 20% der Senkung innerhalb EU-USA.

* Zusammensetzung der Länderaggregate unbekannt.

Die Studie von Egger et al. (2014) verwendet hinsichtlich des unterstellten Szenarios bei den NTBs einen Bottom-up Ansatz und unterscheidet sich dadurch von CEPR (2013). Die sektorale Gliederung ist aber identisch, und auch das verwendete ökonomische Modell ist, laut Autoren, dasselbe. Allerdings wird nicht in jedem Szenario angenommen, dass es zu Spillovers kommt.

Im Basisszenario zeigt sich, dass die errechneten Wohlfahrtseffekte für die EU doppelt so hoch ausfallen als im ambitionierten CEPR Szenario. Außerdem sind in den meisten Weltregionen, die nicht direkt an TTIP beteiligt sind, die Wohlfahrtseffekte negativ. In der Mittelmeerregion (Nordafrika und Mittlerer Osten) tauchen z.B. nun negative Effekte auf das reale Prokopfeinkommen auf. In 8 von 10 Regionen ist dies so. Die stärksten Verluste sind in „Other Asia“ anzufinden; darunter sind wohl der indische Subkontinent, Indochina, Zentralasien, Iran, und Indonesien gemeint. Auch in Szenarien, in denen nur die Zölle abgesenkt, oder neben den Zöllen nur ein Teil der NTBs, kommt es in einer Reihe von Regionen durch eine TTIP zu Verlusten. Negative Effekte für Entwicklungsländer sind also zu erwarten.

Diese werden in den meisten Regionen von Spillover Effekten abgemindert, so dass nur in 6 aus 10 Regionen Realeinkommensverluste auftreten. Interessanterweise zeigt sich allerdings auch, dass Spillovers nicht überall positiv wirken: vor allem China erleidet Nachteile, wenn andere Drittstaaten verbesserten Marktzugang zu den USA oder der EU erlangen. Im Vergleich zum Basisszenario zeigt sich aber sehr deutlich, dass die Spillovers nicht nur die Entwicklungsländer besser stellen, sondern auch in den TTIP Partnern selbst höhere Wohlfahrtseffekte möglich machen.

In Tabelle 3 werden die Ergebnisse aus Aichele et al. (2014) vorgestellt. Die Studie weist Resultate für circa 130 einzelne Länder auf; darum wird hier auf größere Regionen aggregiert.

Abbildung 1 zeigt die Resultate in maximaler Auflösung für das Basisszenario. Für die meisten Länder und Regionen sind die Effekte einer TTIP positiv; allerdings gibt es Ausnahmen vor allem im ostasiatischen Raum (China, ASEAN, Ostasien) und in Südamerika (Pazifik Allianz: Chile, Costa Rica, Kolumbien, Mexiko, Peru). Die Effekte sind aber durchwegs gering. Weil sie sich, genauso wie die Gewinne in den TTIP Ländern, über einen Zeitraum von etwa 10 Jahren aufbauen, sind die Abschläge auf die jährlichen Wachstumsraten in etwa 10-mal so klein. Weil die genannten Regionen hohes Trendwachstum aufweisen (z.B. China 7,5%), sind die Verluste auch relativ gesehen eher klein. In einem Szenario, in dem nur die Zölle, oder in dem die NTBs nur moderat angepasst werden, sind die Wohlfahrtsgewinne in den TTIP Staaten geringer, aber auch die Effekte in den Drittländern fallen schwächer aus.

Tabelle 3 Änderung des realen Prokopfeinkommens durch TTIP (%); Aichele et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014)

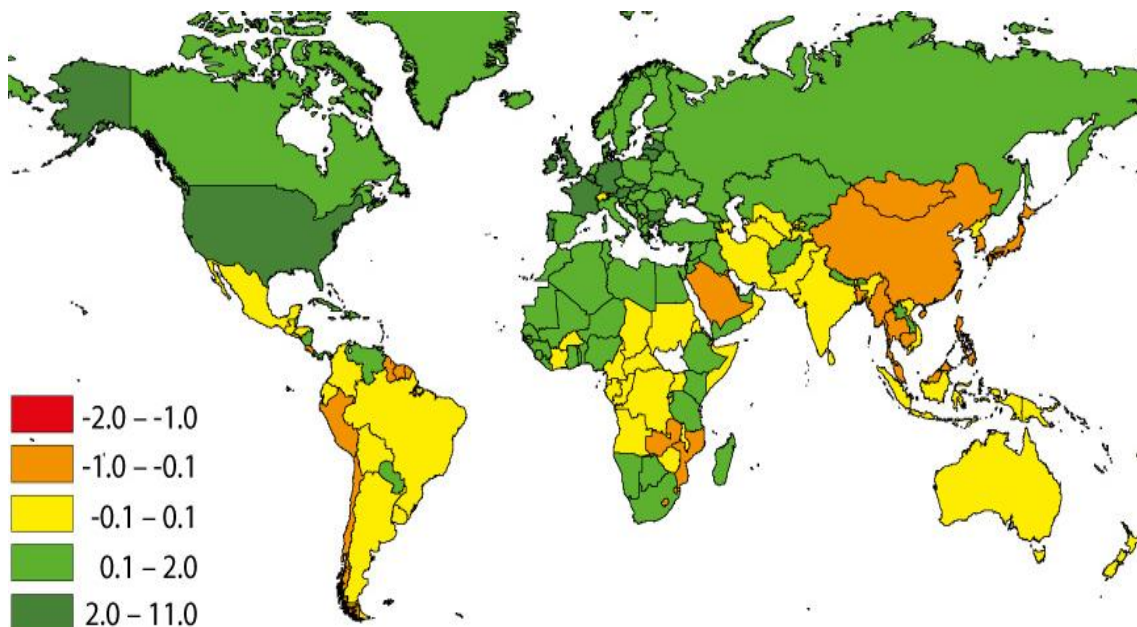
	Aichele et al. (2014)					Felbermayr et al. (2014)	
	Basis-szenario	Nur Zölle	TTIP light	Spillovers	TTIP+Doha	Basis-szenario	Nur Zölle
Deutschland	2,62	0,00	1,98	3,04	2,78	3,48	0,28
EU27 (incl. DEU)	2,12	0,00	1,57	2,57	2,26	3,94	0,32
USA	2,68	0,01	2,06	3,25	2,77	4,89	0,41
EFTA	0,15	0,00	0,19	0,55	0,48	-1,91	-0,27
Rest Europa	0,29	0,01	0,28	0,74	0,46	1,29	0,18
Kanada	0,12	0,00	0,13	0,49	0,19	-3,09	-0,27
Australien & Neuseeland	0,08	0,00	0,08	0,20	0,55	-1,80	-0,09
Türkei	0,10	-0,01	0,10	0,35	0,30	-1,56	-0,17
Eurasische Zollunion	0,17	0,00	0,13	0,28	0,89	-0,96	-0,12
China	-0,23	-0,01	0,05	0,20	0,41	-0,48	-0,03
Ostasien	-0,13	0,00	-0,08	0,01	0,32	-0,51	-0,02
ASEAN	-0,19	-0,01	0,05	0,28	0,42	-0,07	-0,03
Südasien	0,06	0,00	0,09	0,23	1,25	-0,28	-0,04
Zentralasien	0,20	0,00	0,19	0,50	0,21	-0,57	-0,09
Mittlerer Osten & Nordafrika	0,12	0,00	0,14	0,38	0,65	-0,64	-0,05
Sub-Sahara Afrika	0,10	0,00	0,12	0,37	0,81	-0,50	-0,07
Südafrikanische Zollunion	0,15	0,00	0,14	0,38	0,67	-1,58	-0,11
Lateinamerika & Karibik	0,11	0,00	0,11	0,38	0,44	-0,87	-0,09
MERCOSUR	0,00	0,00	0,03	0,18	0,20	-0,83	-0,09
Pazifik-Allianz	-0,07	-0,01	-0,02	0,25	-0,16	-2,13	-0,32
Ozeanien	0,06	0,00	0,09	0,34	-0,02		
Ölexporteur	0,09	-0,01	0,19	0,45	0,71	-0,38	-0,04
Rest der Welt	0,40	0,00	0,36	0,65	0,57		

TTIP light: keine Liberalisierung im Agrar- und Dienstleistungsbereich. Spillovers: Handelskosten auf Exporte von Nicht-TTIP Ländern in EU und USA fallen; 20% der Senkung innerhalb EU-USA. TTIP+Doha: TTIP Basisszenario und Eliminierung aller verbleibenden Zollbarrieren weltweit.

Abbildung 1 verortet die Gewinner und Verlierer einer TTIP auf einer Landkarte der Welt. In vielen Drittstaaten, z.B. in Nordafrika, im Nahen Osten, und in Zentralasien kommt es zu **Gewinnen**, die aber nur sehr selten höher als 0,2% ausfallen. Hier überwiegt der positive Nachfrageeffekt den negativen Umlenkungseffekt. Einerseits liefern diese Länder Güter, die weder in USA oder EU hergestellt werden (z.B. Ghana: Kakao-bohnen), oder sie sind bereits in die europäischen Wertschöpfungsketten eingegliedert (z.B. Marokko).

Die Region mit den **stärksten Verlierern ist Südostasien**; die Verluste übersteigen dort aber niemals die 1% und selten die 0,5% Grenze. Hier ergeben sich die Verluste dadurch, dass sich die Produktionsstruktur der Region den transatlantischen Strukturen angenähert hat, und es somit zu stärkeren Handelsumlenkungseffekten kommen kann. Auch in Südamerika gibt es Verlierer, z.B. Peru und Chile, doch diese liegen wie jene in Afrika (Mosambik, Sambia) unter 0,2%. Insgesamt ist ein **hohes Ausmaß an Heterogenität in der Betroffenheit der Entwicklungsländer** durch ein TTIP festzustellen.

Abbildung 1 Langfristige Effekte auf das reale Prokopfeinkommen: Mikromodell ohne Spillovers, Basisszenario von Aichele et al. (2014)



Quelle: Aichele et al., 2014.

Tabelle 3 präsentiert aggregierte Effekte aus dem **Makromodell** von Felbermayr et al. (2014). Dieses liefert für die meisten Entwicklungsländer weniger erfreuliche Prognosen. Allerdings ist die Vergleichbarkeit mit Aichele et al. (2014) nicht trivial, weil die

Intensität des TTIP Szenarios in letzterer Studie etwas geringer ausfällt. Das ist schon darin zu erkennen, dass in diesem Modell die positiven Effekte für die EU (3,9%) und die USA (4,9%) höher ausfallen. Näherungsweise kann man Vergleichbarkeit dadurch herstellen, dass man die Effekte aus der Makrostudie um etwa ein Drittel absenkt.

In der Makrostudie fallen typischerweise die Nachfrageeffekte weniger stark und die Umlenkungseffekte stärker aus, weil TTIP die Produktionsstrukturen sowohl in den Partnerstaaten als auch in den Drittländern verändern kann. Dann würden bisher aus Drittstaaten bezogene Produkte neu zwischen EU und US gehandelt werden. Eine ganze Reihe von Ländern wird so von Gewinnern zu Verlierern. **Besonders gefährdet sind hier Länder, die mit den Partnerländern tiefe Freihandelsabkommen haben**, z.B. Chile, Peru, die NATA Staaten, die Schweiz, Norwegen, oder auch Südafrika, und somit einen Großteil ihrer Exporte mit den TTIP Staaten abwickeln. Diese Länder dominieren auch den Durchschnittseffekt für nicht TTIP-Staaten, der bei -0,9% liegt. Mexiko, z.B., könnte 2,6% verlieren, oder die Türkei 1,6%; in Kanada oder Australien könnten die Verluste noch höher liegen.

Insgesamt zeigt sich, **dass reichere Handelspartner der TTIP-Staaten höhere prozentuale Verluste erleiden** (Tabelle 6 in Felbermayr et al., 2014). In Ägypten läge der Verlust bei etwa 1,1%, in Angola bei 0.3%, in Ghana bei 0.6% oder in Kenia bei 0.7%. In Bangladesch, wo der Nachfrageeffekt besonders stark ausfällt (niedrige effektive Handelskosten für einen hohen Anteil der Exporte Bangladeschs in die EU), ergibt sich ein leicht positiver Effekt von 0,03%.

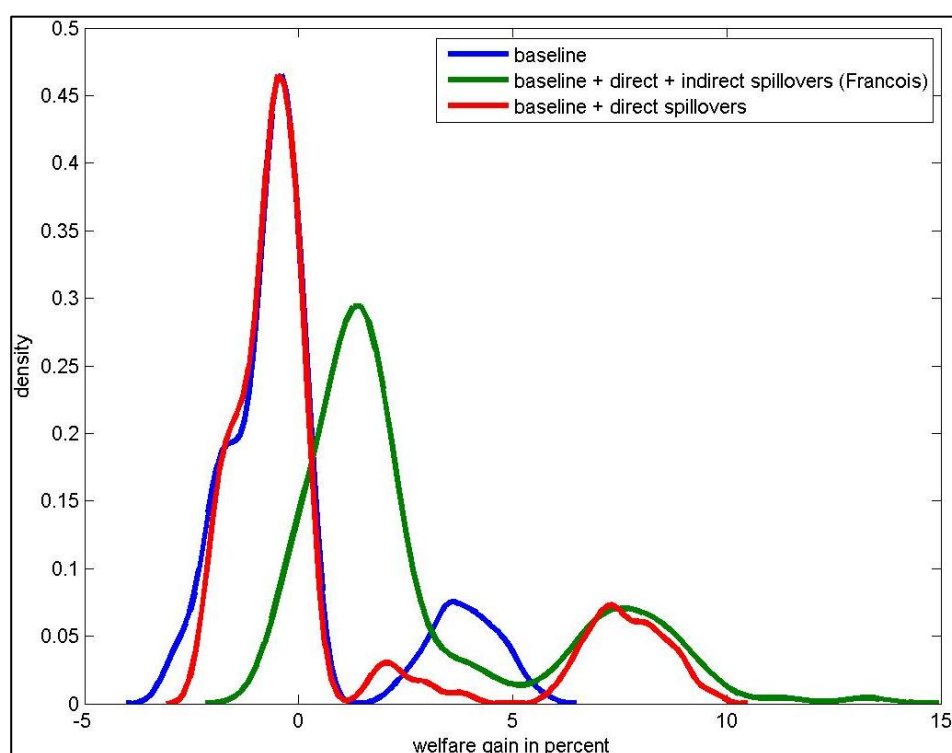
Insgesamt gilt, in etwas abgeschwächter Form, wie für die Ergebnisse von Aichele et al. (2014), dass die negativen Effekte für die meisten Entwicklungsländer nicht bedrohlich ausfallen. Denn sie müssen wieder als sich langfristige – über mindestens 10 Jahre sich aufbauende – Niveaueffekte verstanden werden. Bei einem jährlichen Trendwachstum von 4% in Kenia, würde TTIP eine Abschwächung um jährlich 0,07 Prozentpunkte für einen Zeitraum von 10 Jahren bedeuten.

Auch in der Analyse von Felbermayr et al. (2014) verändert die Existenz von Spillover Effekten die Vorhersagen für Entwicklungsländern. Abbildung 2 zeigt die Verteilung der Prokopfeinkommenseffekte. Die x-Achse zeigt die Wohlfahrtseffekte; die y-Achse trägt die Häufigkeit des Auftretens (genauer: die Dichte) ab. Die blaue Verteilung ist der Standardfall, in dem keine Spillovers existieren und TTIP also voll diskriminierend wirkt. Man sieht zwei Häufungsbereiche, einen im positiven Bereich – hier liegen die TTIP Staaten – und einen zweiten, dessen Modus im negativen Bereich liegt – das sind die nicht-TTIP Ländern. Direkte Spillovers machen sehr hohe Verluste in Nicht-TTIP Ländern weniger wahrscheinlich; gleichwohl verbleiben Verluste, während die TTIP Part-

ner ihre Gewinne ausbauen. Um in den Nicht-TTIP Staaten negative Auswirkungen weitgehend zu vermeiden, **braucht es zusätzlich indirekte Spillovers**, d.h., die Handelskosten der Nicht-TTIP Länder müssen auch für deren Handel untereinander fallen.

Abbildung 2 Verteilung der Wohlfahrtseffekte von TTIP bei Spillovers, Makrostudie, Felbermayr et al. (2014)

Quelle: Felbermayr et al., 2014.

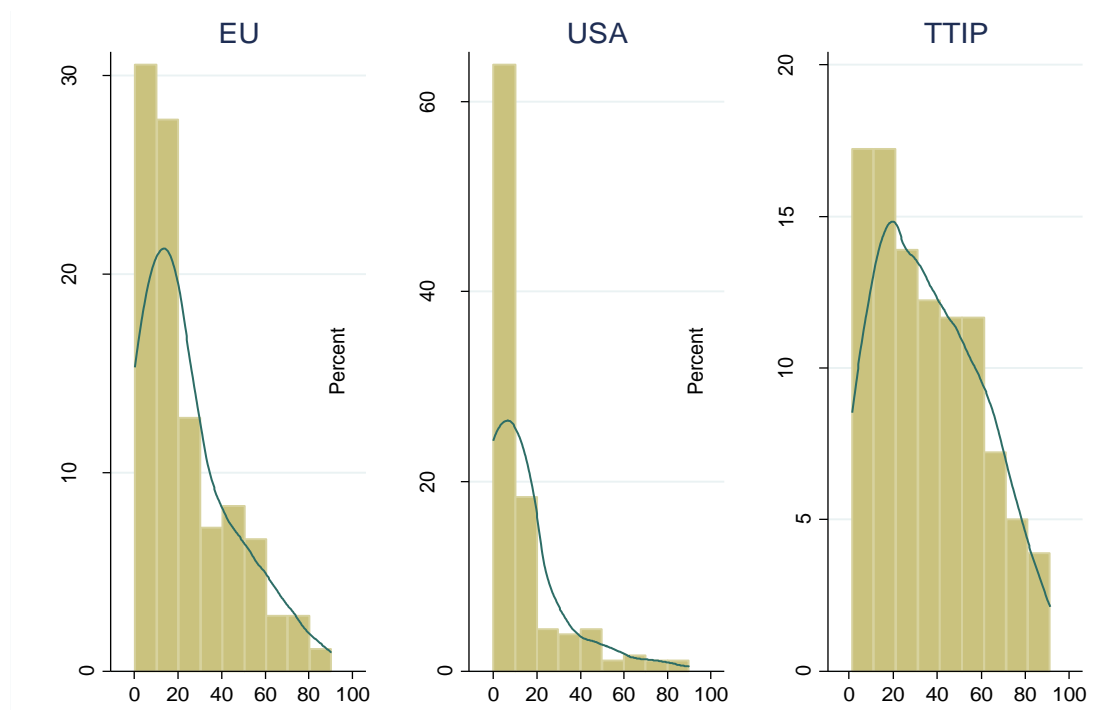


Eine entwicklungspolitisch zentrale Frage ist also, wie durch geeignete Bestimmungen in TTIP solche Spillovers ermöglicht werden könnten.

3.4 Handelseffekte

Durch TTIP wird sich die Struktur des internationalen Handels von Gütern und Dienstleistungen verändern. Zum heutigen Zeitpunkt (Daten aus 2012) handeln die meisten Drittstaaten sehr stark mit der EU (und etwas weniger stark) mit den US.

Abbildung 3 Verteilung der Exportanteile auf Exportmärkte in den Daten (2012), Drittländer



Quelle: UN COMTRADE, eigene Berechnungen.

Die Häufigkeitsverteilung auf der linken Seite von Abbildung 3 zeigt, dass die EU für einen hohen Anteil von Drittstaaten ein wichtiger Exportmarkt ist. Die USA ist für die meisten Drittstaaten hingegen deutlich weniger wichtig als die EU, wie die Häufigkeitsverteilung in der Mitte der Abbildung illustriert. Aber insgesamt machen fast 30% aller Länder mehr als 50% ihres Exportumsatzes mit den TTIP Partnern. Gemeinsam sind die EU und die USA nur für eine kleine Anzahl von Ländern unwichtig. 17% alle Länder machen weniger als 10% des Umsatzes mit den TTIP Partnern.

Es ist zu erwarten, **dass der Handel Deutschlands, der EU und der USA mit den meisten Entwicklungsländern zurückgeht**, das gilt sowohl für die Importe (Handelsumlenkungseffekt) als auch für die Exporte, denn Güter, die in die US geliefert werden, stehen nicht mehr für andere Länder zur Verfügung. **Gleichzeitig wird der Handel der Entwicklungsländer mit anderen Nicht-TTIP Staaten zunehmen**. Aus entwicklungspolitischer Sicht ist es natürlich nicht unerheblich, mit welchen Nicht-TTIP Staaten besondere Handelszuwächse zu verzeichnen sein werden.

Insgesamt zeigen die meisten Studien relativ klar, dass sich der Handel der Entwicklungsländer von der EU und den USA wegverschieben wird. Allerdings ist meist nicht

etwa China der wesentliche Profiteur, **sondern andere OECD Staaten** (Japan, Südkorea, Kanada), die ähnliche Marktbedingungen und Produkte haben und anbieten wie die EU Staaten oder die USA. In unseren Fallstudien illustrieren wir genauer, wie sich die Handelsströme verändern könnten.

3.5 Determinanten von Handelsumlenkungseffekten

Die Handelsumlenkungseffekte einer TTIP fallen für Entwicklungsländer umso stärker aus,

- je mehr Handel diese Länder mit den TTIP Partnern im Status Quo haben,
- je höher die MFN Zölle der EU und der US bei den wichtigsten Exportgütern der Entwicklungsländer sind

Abbildung 4 Betroffenheitsanalyse: Exporte in die TTIP Länder und Bedeutung von Produkten mit hohen MFN Zöllen



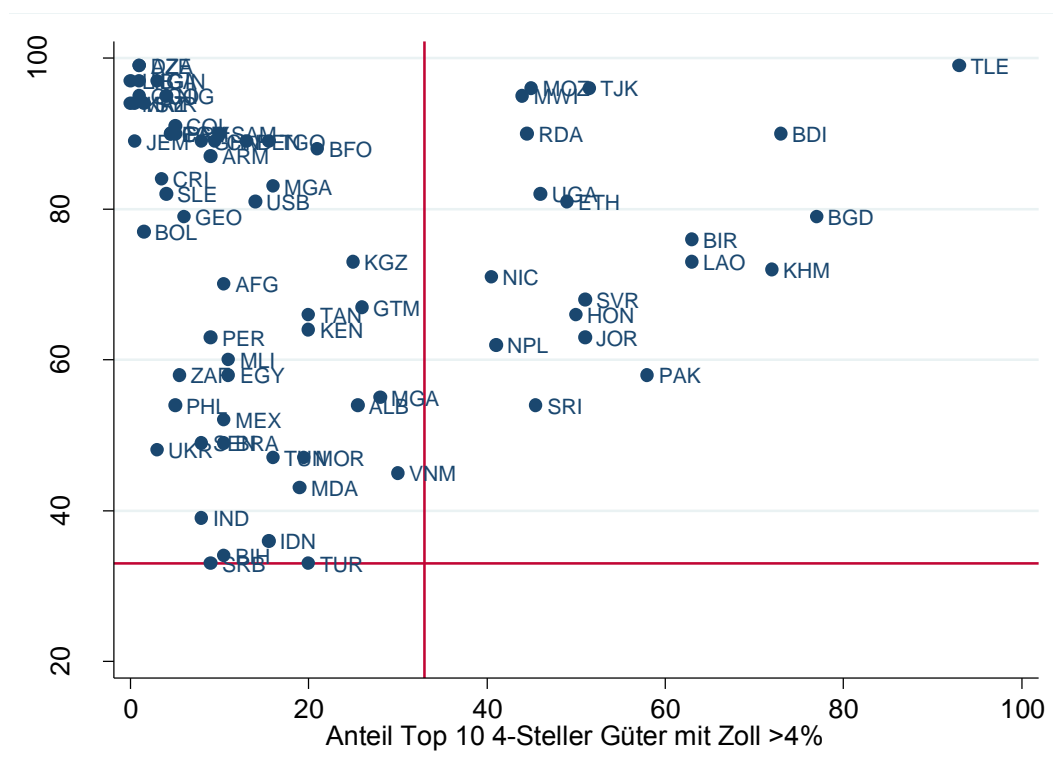
Quelle: Daten aus UN COMTRADE und WITS.

Abbildung 4 zeigt, welche Entwicklungsländer einerseits einen hohen Anteil ihres Handels mit den TTIP Partnern abwickeln und andererseits bei den Top-10 Exportgütern

mit hohen MFN Zöllen in den TTIP Ländern konfrontiert sind. Länder, in denen diese Anteile jeweils 33% überschreiten, sind im Bereich rechts oben zu sehen. Zu diesen Ländern gehören z.B. Bangladesch, Kambodscha, Honduras, Mozambik. Diese Länder könnten aufgrund der hohen Bedeutung von Präferenzerosion durch eine TTIP verlieren.

Abbildung 5 trägt die Entwicklungsländer in ein Diagramm ein, dass auf der x-Achse den Anteil der wichtigsten (Top 10) Exportgüter mit einem höheren MFN Zoll in EU und US (Durchschnitt) zeigt. Auf der y-Achse ist der Anteil der Top Exportgüter im Gesamtexport in die EU und USA abgetragen. Im Bereich rechts oben sind wieder jene Länder zu finden, die stark von Handelsumlenkung im Zuge einer TTIP betroffen sein könnten.

Abbildung 5 Betroffenheitsanalyse: Konzentration der Exporte in die TTIP Länder und Bedeutung von Produkten mit hohen MFN Zöllen



Quelle: Daten aus UN COMTRADE und WITS.

3.6 Determinanten der Wohlfahrtseffekte

Schließlich ist es interessant, die Einflussfaktoren auf die Veränderung der realen Prokopfeinkommen in Entwicklungsländern zu isolieren. Zu diesem Zweck verwenden wir

die Länder, die im Anhang näher beleuchtet werden, und regressieren den in Aichele et al. (2014) erwarteten Effekte auf das reale Prokopfeinkommen (Basisszenario) auf bestimmte Ländereigenschaften. Das Ergebnis dieser linearen Regression ist in Tabelle 4 dargestellt.

Die verwendeten erklärenden Variablen erklären circa 40% des Effektes. Statistisch signifikant sind die Offenheit der Länder (gemessen am log des Exportvolumens), das Niveau der MFN Zölle der EU (der Anteil der Top-10 Exportprodukte, die in der EU von Zöllen höher als 4% betroffen sind), der Anteil der Rohstoffexporte an den Top-10 Exportgütern, und die Korrelation der Spezialisierungsstruktur der EU dem jeweiligen Land.

Tabelle 4 Einflussfaktoren auf die Veränderung des Prokopfeinkommens in Entwicklungsländern, lineare Regression

Abhängige Variable: Veränderung des realen Prokopfeinkommens, %		
	Koeffizient	Std. Fehler
Gesamte Exporte, log	-0,10 ***	0,02
Exporte in die TTIP Länder, log	0,00	0,00
MFN Zölle, EU	-0,01 ***	0,00
MFN Zölle, USA	0,00	0,00
Anteil Rohstoffhandel	0,00 **	0,00
Korrelation Spezialisierungsstruktur mit EU	0,33 ***	0,10
Korrelation Spezialisierungsstruktur mit US	-0,13	0,10

Anzahl der Beobachtungen: 71; angepasstes R²: 0,40; Konstante inkludiert. Quelle: Eigene Berechnungen.

Diese Analyse zeigt, dass vor allem Handelsumlenkungseffekte mit der EU wichtig sind, denn weder die Höhe der MFN Zölle der USA noch das Ausmaß an Korrelation der Spezialisierungsstruktur mit den USA hat liefert einen statistisch relevanten Erklärungsbeitrag. Die Vorzeichen der Effekte sind indes wie erwartet.

Abbildung 6 zeigt, wie der Entwicklungsstand (gemessen am realen BIP pro Kopf in Kaufkraftparitäten) der untersuchten Entwicklungsländer mit den in Aichele et al. (2014) berechneten Wohlfahrtseffekten zusammenhängt. Die Abbildung lässt keinen klaren positiven oder negativen Zusammenhang erkennen: es scheint nicht so zu sein, dass TTIP den ärmsten Ländern besonders stark hilft oder schadet. Allerdings ist die

Quelle: Aichele et al. (2014).

4. TTIP und Entwicklungsländer: Ein Meinungsbild

Es wurde versucht, durch telefonisch geführte Gespräche (Interviews) mit Vertretern diverser Nichtregierungsorganisationen und Verbänden ein Meinungsbild für diese beiden Teile der Gesellschaft zu zeichnen. Die Gesprächspartner erhielten im Vorfeld des Gesprächs einen mit dem BMZ abgesprochenen Interviewleitfaden, mit dessen Hilfe sichergestellt wurde, dass die Gespräche in einem einheitlichen Themenraster stattfanden. Dieser Leitfaden wurde in den Anhang aufgenommen.

Alle Interviews wurden seitens des Projektteams von Günther Klee, MA, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW), geführt. Alle Gespräche wurden aufgezeichnet und in wörtlicher schriftlicher Wiedergabe protokolliert. Neben den Langfassungen der Gesprächsprotokolle wurden auch Kurzfassungen angefertigt. Zwecks authentischer Wiedergabe der Meinungen und Argumente der Gesprächspartner wurde bei den Protokollen von einer Kommentierung der Gesprächsinhalte Abstand genommen.

Es folgt nun eine tabellarische Übersicht der geführten Gespräche. Zur Einordnung der jeweils angesprochenen Effekte in die obige systematische Darstellung der möglichen Effekte und Mechanismen werden diese Effekte unter Verwendung der in dieser Darstellung verwendeten Begriffe stichwortartig erwähnt.

4.1 Tabellarische Übersicht der geführten Interviews

Bei den *angesprochenen Effekten* bedeuten

++ : klar positiver Effekt

+ : möglicher positiver Effekt

-- : klar negativer Effekt

- : möglicher negativer Effekt

^ : kein nennenswerter Effekt

: mögliche Reaktion

! : Forderung an TTIP

Institution	Interviewpartnerin Interviewpartner	Datum / Zeit
1. European Centre for Development Policy Management ECDPM	<i>Dr. San Bilal,</i> Senior Executive Head of Economic Transformation and Trade Programme	09.10.2014 / 9 Uhr
<i>Angesprochene Effekte:</i> Präferenzerosion (-), Handelsumlenkung (-), verstärkte Süd-Süd-Kooperation (#), globale Standards (-), Multilaterales Handelssystem (-), Marktzugang für Entwicklungsländer (!), Nachhaltigkeit (-), Harmonisierung von Standards (+), Investorenschutz (^)		
2. International Centre for Trade and Sustainable Development, ICTSD	<i>Ricardo Meléndez-Ortiz,</i> Chief Executive Officer und Mitbegründer des ICTSD	10.10.2014 / 17:30 Uhr
<i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (^), Harmonisierung von Regulierungsstandards (++), Nachhaltigkeit (+), globale Standards (+), Multilaterales Handelssystem (#), stärkeres Engagement in der WTO (#), Diskriminierung im Handel (-), Diskriminierung durch Ursprungsregeln (-)		
3. DIHK	<i>Heiko Schwiderowski,</i> Referatsleiter Grundsatzfragen der Außenwirtschaft, Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungspolitik	13.10.2014 / 11:30 Uhr
<i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (^), Preiseffekte (^), Economic Partnership Agreements der EU (+), Standards (-), globale Standards (+), Wertschöpfungsketten (^), verstärkte Süd-Süd-Kooperation (#), Investitionsschutzabkommen (^), Reziprozität der Investitionsschutzregeln (!), Nachhaltigkeit (++)		

4. Verband der chemischen Industrie, VCI	<i>Reinhard Quick</i> , Geschäftsführer Europabüro Brüssel – Außenwirtschaft	16.10.2014 / 09:30 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Wohlfahrtseffekte (++) , Handelsumlenkung (^) , Präferenzsystem (++) , Liberalisierung der Wertschöpfungsketten (!) , Multilaterales Handelssystem (++) , Investitionsschutz als Blaupause für andere Abkommen (++) , Nachhaltigkeit (!) , Regulierungskonvergenzen (+)</p>		
5. Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie	<i>Stefanie Lehmann</i> , Referentin Außenwirtschaft	20.10.2014 / 14 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Ursprungsregeln (^) , Standards (-) , Dumping und Anti-Dumping (+) , Ursprungsregeln bei Wertschöpfungsketten (^) , WTO (^)</p>		
6. Deutschen Bauernverband	<i>Willi Kampmann</i> , Leiter des Brüsseler Büros	21.10.2014 / 10 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (^) , Präferenzsystem (#) , Wertschöpfungsketten (^) , WTO (+) , Investitionsschutz (+) , globale Regulierungsstandards (++)</p>		
7. BDI	<i>Stormy-Annika Mildner</i> , Abteilungsleiterin Außenwirtschaftspolitik	22.10.2014 / 11 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (-/^) , inter-industry-trade (#) , Präferenzerosion (-) , Standards (+) , Preiseffekte (#) , liberale Ursprungsregeln (!) , Multilateralität (!) , Investitionsschutz (++) , Streitschlichtungsmechanismus (#) , Nachhaltigkeit (+)</p>		

8. Forum Umwelt und Entwicklung	<i>Alessa Hartmann</i> , Referentin Internationale Handelspolitik	23.10.2014 / 14 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (--), WTO (-), globale Standards (--), Nachhaltigkeit (!), öffentliche Dienstleistungen (!), kein Investitionsschutzteil (!)</p>		
9. EU Kommission	<i>Lutz Güllner</i> , Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission	04.11.2014 / 12 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Einkommenssteigerung EU (++), Angleich technischer Voraussetzungen (++), gemeinsame Standards (++), Präferenzerosion (^), Handelsumlenkung (+), Wertschöpfungsketten (^), WTO (++), <i>trade facilitation</i> (++), Investitionsschutz (++), Nachhaltigkeit (!)</p>		
10. BUND	<i>Maja Volland</i> , Wissenschaftliche Mitarbeiterin	05.11.2014 / 09:30 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (--), globale Standards (--), WTO(--), Undemokratische Verträge (--), Investitionsschutz (--), Standards bei Gentechnik (-), Verschärfung des Patentrechts (-), multilaterale Lösungen (!)</p>		
11. Germanwatch	<i>Tobias Reichert</i> , Teamleiter Welternährung, Landnutzung und Handel	07.11.2014 / 14 Uhr
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Präferenzerosion (--), Anerkennung von Produktionsmethoden (--), Wertschöpfungsketten (^), Multilateralismus (--), Investitionsschutz (^), Schutz kleiner Investoren (!), Nachhaltigkeit (^)</p>		

12. Brot für die Welt	Sven Hilbig, Referent für Welthandel und globale Umweltpolitik	11.12.2014
<p><i>Angesprochene Effekte:</i> Handelsumlenkung (-), Wertschöpfungsketten (-), Ursprungsregel (!), Multilateralismus (-/!), Investitionsschutz (--), Nachhaltigkeit allgemein/Menschenrechte (+/--), Standarddebatte (-/!)</p>		

4.2 Kurzprotokolle der Interviews

Es folgen nacheinander Kurzfassungen der Interviewprotokolle. Die Reihenfolge entspricht dabei jener in der obigen Tabelle. Die Langfassungen der Protokolle befinden sich im Anhang. Es handelt sich dabei jeweils um eine wörtliche Wiedergabe des Gesprächs. Bei den Kurzfassungen wurde bewusst darauf verzichtet, die Inhalte des Gesprächs zu kommentieren. Auf diese Weise wird eine authentische Wiedergabe der Meinungen und Argumente der Gesprächspartner zu den einzelnen Fragen sichergestellt.

Zur Einordnung der in dem betreffenden Interview angesprochenen Effekte in die systematische Darstellung der möglichen Effekte und Mechanismen wird auf die obige Tabelle verwiesen.

Dr. San Bilal

Senior Executive Head of Economic Transformation and Trade Programme ECDPM

Zu erwartende Effekte

Hauptsächlich gibt es Bedenken von unterschiedlichen afrikanischen Ländern. Zum einen gibt es die Sorge um einen eventuellen Wegfall der Präferenzbehandlung. AGOA-Länder haben bislang einen bevorzugten Zugang zum europäischen und amerikanischen Markt. Außerdem wurde gerade zwischen west- und südafrikanischen Ländern und Europa ein Freihandelsabkommen ausgehandelt. Eine Sorge dieser afrikanischen Länder ist nun, dass sie zwar einen zollfreien Zugang haben, aber es durch mehr freien Handel mit den USA zu einer Senkung der Marge der Präferenzen kommen könnte. Es gibt außerdem eine größere Sorge um Handelsumlenkungen, die das Handelspotenzial teilweise wegnehmen könnten. Damit könnte TTIP alleine zwar nicht zu Präferenzwegfall und Handelsumlenkung führen, wohl aber Teil eines kumulierten Effektes sein. Afrikanische Länder sollten jedoch weniger daran denken, einen bevorzugten Zugang im Vergleich zu anderen zu bekommen, sondern vielmehr sicherstellen, dass sie Zugang zu den Märkten haben. Ich denke also, es gibt kurzfristige Bedenken, aber das Hauptproblem wird in der längeren Frist auftauchen. Sollten einige Ländern Vorteile verlieren, wird sich in der Zukunft die Frage stellen, ob AGOA erneuert werden sollte, oder ob die USA auch ein Freihandelsabkommen mit afrikanischen Ländern schließen werden. Aus meiner Sicht ist die Bildung eines Freihandelsabkommens wichtiger als die Sorge, dass die Marge der Präferenz kleiner werden könnte.

Reaktionen

Einige Länder beschwerten sich, dass sie ihre Präferenzen verlieren, aber ich sehe keinen Grund, warum die EU und die USA sich deshalb gegen die Errichtung eines Freihandelsabkommens entscheiden sollten, nur weil es für diese Länder einen negativen Effekt geben könnte. Ein Nebeneffekt von TTIP könnte sein, dass eine stärkere Süd-Süd-Kooperation entsteht, da es neben der EU und den USA noch weitere Märkte gibt. Es könnte auch eine Verschiebung der Aufmerksamkeit hin zu Partnern aus den Schwellenländern geben, bspw. steht Südafrika bereits in Gesprächen mit Indien und auch mit China und Brasilien. Ich denke, wir werden in Zukunft mehr von diesen Allianzen sehen. Mein Rat an die afrikanischen Länder wäre, an regulatorische Fragen zu

denken und falls es regulatorische Änderungen geben sollte, die entweder die WTO umgehen oder die nicht gut für sie sind, sollten sich diese Länder mehr in der WTO einbringen und dort sicherstellen, dass es für sie Fortschritte gibt. Die Doha-Runde und die WTO sind die besten Foren für sie, sich für ihre Anliegen einzusetzen. Ein weiterer Effekt könnte außerdem sein, dass durch TTIP die EU und die USA einen stärkeren Einfluss in der WTO bekommen. Entweder könnten sie die WTO umgehen, oder sie können durch ihren verstärkten Einfluss ihre Standards durchsetzen. Auf regionaler, panafrikanischer Ebene müssen die afrikanischen Länder sicherstellen, dass sie auch auf diesen Standards arbeiten. Auch könnten sie sich bei internationalen Entwicklungsgesellschaften für mehr Unterstützung einsetzen.

Gestaltungsmöglichkeiten

Auf absehbare Zeit können die afrikanischen Länder die hohen Standards für Nachhaltigkeit der EU nicht erreichen. Daher gibt es für sie auch keinen Grund, derartige formelle Vereinbarungen mit der EU oder den USA abzuschließen. Vielmehr sollten sie auf dem Level miteinander handeln, auf dem sie es derzeit können. Aufgrund der aktuellen Lage in Mali, Liberia, Burundi oder im Süd-Sudan haben diese Länder andere Sorgen als TTIP. Es muss allerdings sichergestellt sein, dass die Länder Afrikas weiterhin nach Europa exportieren können. Es könnte bessere Angleichungen zwischen der EU und den USA im Umgang mit Handelspräferenzen für Afrika geben, z.B. Angleichungen bei AGOA, Everything but Arms, Rules of Origin oder dem GSP. Es gibt auch Diskussionen über die Möglichkeit für afrikanische Länder, die bereits in die EU exportieren können, diese Produkte unter denselben Bedingungen auch in die USA exportieren zu können. Das wären Elemente der Harmonisierung, die aber nicht alle afrikanischen Ländern gleichermaßen betreffen. Wir sagen voraus, dass mit dem Anstieg des BIP mehr Länder aus dem Status des Entwicklungslands heraustreten und gar keine Präferenzen mehr gewährt bekommen werden. Ich bin mir nicht sicher, ob die Standards der Nachhaltigkeit gesenkt würden. Wenn es in TTIP höhere Levels im Investorenschutz geben sollte, wird das in andere Freihandelsabkommen aufgenommen. Aber ich denke, es gibt eine gute Koalition in Europa, die sich für schärfere Regeln einsetzt. Die USA haben für ihre Freihandelsabkommen genaue Formvorlagen, während die EU etwas flexibler ist. Besonders mit den Schwellenländern müssen sie eine Abwägung treffen zwischen reinen Marktzugangsüberlegungen und weiteren Überlegungen. Für Afrika wird es keine großen Auswirkungen geben, denn die Länder, die bereits Freihandelsabkommen geschlossen haben, haben schon entsprechende Klauseln darin.

Ricardo Meléndez-Ortiz

Chief Executive Officer und Mitbegründer des ICTSD

Zu erwartenden Effekte

Erstens sind die Zölle, die gerade zwischen der EU und den USA existieren, sehr niedrig. Das heißt, was auch immer bei der Liberalisierung herauskommen wird, wird nur mäßig bedeutend sein. Wenn Sie über Länder sprechen, die bspw. Teil der „Everything but Arms“-Initiative sind oder die GSP Präferenzen erhalten, wird es wahrscheinlich sehr geringe Auswirkungen geben. Dies betrifft industrielle Zölle. Bei Agrarzöllen könnte es einige Probleme geben, aber eine Liberalisierung zwischen der EU und den USA wird nicht die von der EU und den USA angewandten MFN-Levels beeinträchtigen. Es wird also nicht viel Handelsumlenkung geschaffen. Wenn Sie jetzt an andere Dinge denken, z.B. SPS-Maßnahmen oder TBT oder die ganze Ausübung regulatorischer Übereinstimmung, sieht es anders aus. Ich erwarte keine großen negativen Auswirkungen, aber es wird möglicherweise eine positive geben. Ein Exporteur beispielsweise, der von Kolumbien in die EU oder die USA exportiert, muss normalerweise unterschiedliche Standards erfüllen. Wenn es zu einer Standardangleichung oder zu anderen Formen der Harmonisierung kommt, muss er nur noch ein Set an Standards befolgen. Es könnte sein, dass die EU und die USA sich auf höhere Standards einigen als bisher und dann gibt es auch für dritte Parteien einen Grund, die sonst auf niedrigen Standards arbeiten, diese Standards zu übernehmen.

Nachhaltigkeit

Wir haben heutzutage kaum Vereinbarungen zur Nachhaltigkeit und in vielen Fällen sind diese Abkommen dann privater Natur. Bei den Abkommen zwischen der EU und den USA werden diese Bestimmungen zwingend und daher gleichwertig wie gesetzliche Maßnahmen der Regierung. Etwas, das in TTIP besonders interessant ist, ist die Auffassung, dass Regulierungen kompatibler werden. Es geht also nicht um die Harmonisierung der Standards selber, sondern darum, das System der Regulierungen kompatibel zu machen. Aus meiner Sicht ist es eine gute Entwicklung.

Reaktionen

Eine Möglichkeit Dritter ist, zu versuchen, dem Abkommen beizutreten. Meine Vermutung ist, dass einige Länder manche der Probleme ansprechen werden, etwa die Dis-

kriminierung, und vielleicht versuchen zu reformieren und anzupassen an die bereits bestehenden Abkommen mit der EU und den USA, sodass mit der Diskriminierung gut umgegangen werden kann. Die andere, an die ich nicht so recht glaube, ist, dass Länder versuchen werden, mit TTIP in Wettbewerb zu treten, wie sie es bereits mit Abkommen im asiatisch-pazifischen Raum tun. Wenn sie sich in bessere Positionen versetzen, brächte es sie alle wieder zurück an den Verhandlungstisch zu multilateralen Gesprächen oder zu Verhandlungen zwischen den Regionen. Eine andere Sache, ist, sich in der WTO zu engagieren. Das wird wahrscheinlich in der längeren Frist passieren, da es Zeit erfordert. Eine andere, offensichtliche Möglichkeit, ist, nichts gegen das Abkommen an sich zu machen, sondern eher sicherzustellen, dass sie in ihrer heimischen Wirtschaft wettbewerbsfähig sind. Die große Sorge, die ich hinsichtlich einer negativen Auswirkung habe, auch wenn ich nicht denke, dass das der Fall sein wird, ist, dass TTIP Bedingungen zur Wertschöpfung zwischen der EU und den USA verstärkt, die dann zu Diskriminierung zwischen Beteiligten der Wertschöpfungsketten auch in Drittstaaten führt. Wenn bspw. Produzenten in Bangladesch oder China in der Wertschöpfungskette eines Autos, einer Maschine oder Sonstiges involviert sind, und neue Bedingungen zur Investitions- oder Wettbewerbspolitik unter TTIP dazu führen, dass Exporteure aus solchen Ländern verdrängt werden, dann ist das eine besorgniserregende Situation. Es gibt Hinweise einer Studie von vor einigen Jahren, dass im Agrarsektor niedrigere Standards in China und Indien es für Exporteure bestimmter Produkte attraktiver gemacht hat, ihre Exporte zu den Märkten zu verschieben, anstatt sie bspw. in der Europäischen Union zu halten. Auf dem indischen oder chinesischen Markt konnten sie größere Volumina exportieren – zu geringeren Kosten. Es gab also eine Verschiebung von Exporten weg von der EU hin zu China. Jetzt könnte man argumentieren, dass TTIP einen ähnlichen Effekt haben könnte, wenn die Standards erhöht würden. Dann fänden die Firmen die Kosten zur Anpassung an die hohen Standards so hoch, dass sie lieber auf Märkten mit niedrigeren Standards verkaufen würden. Diejenigen, die im europäischen Markt wettbewerbsfähig sein wollen, müssen sich an diese Standards halten. Aber eher könnte es sein, dass wir uns verbessern, unsere Kapazitäten steigern und mehr Anstrengungen für ärmere Länder unternehmen, damit auch diese die Standards einhalten können.

Heiko Schwiderowski

**Referatsleiter Grundsatzfragen der Außenwirtschaft, Außenwirtschaftsförderung und
Entwicklungspolitik der DIHK**

Zu erwartende Effekte

Die Handelspräferenzen für die Entwicklungsländer tragen aus meiner Sicht dazu bei, dass sich Effekte der Handelsumlenkung oder Preiseffekte im Rahmen halten werden. Ich würde sagen, dass die Auswirkungen von TTIP insgesamt unter dem Strich neutral sein werden. Ich gehe davon aus, dass es nach wie vor auch durch die stärker gewinnende Bedeutung von Labeln für Produkte aus Entwicklungsländern einen großen Markt, gerade in den Industrieländern, in den etwas wohlhabenderen europäischen Ländern gibt, und dass dieser Markt sich weiter ausdehnen wird. Ich glaube nicht, dass dort eine Verdrängung stattfindet, obwohl ich natürlich auch sehe, dass es im Agrarsektor und bei der Baumwolle im Spezifischen einen Wettbewerb zwischen den Produkten gibt. Das wird sich also durch TTIP, wo die Zölle zwischen den USA und uns ohnehin schon in einem sehr geringen Bereich liegen, nicht zu Lasten der Entwicklungsländer verschlechtern. TTIP kann eine Motivation sein, bei den EPAs schneller zu Abschlüssen zu kommen. Einmal aus der Sorge, dass sie durch die Nichtunterzeichnung von Handelsumlenkungen oder von Preiseffekten negativ betroffen sind, aber auch weil TTIP im Bereich von Standards und Werten Maßstäbe setzt, die für die Länder, die von den EPAs betroffen sind, vorbildlich sein kann.

Wertschöpfungsketten

Ich glaube nicht, dass die USA oder Europa Anteile der Wertschöpfungsketten wieder zu sich zurückholen. Ich denke, dass die Vorteile, in Entwicklungsländern zu produzieren, nicht von TTIP abgeschwächt werden. Es sind die ersten Teile der Wertschöpfungsketten, die dort liegen und ich sehe nicht, dass es jetzt lukrativ wird für die USA oder für europäische Länder, diese Teile der Wertschöpfungsketten zu sich zu holen. Ich glaube, das wäre politisch für die Unternehmen, die das täten, Stichwort Reputationsschäden, sehr negativ. Für die Schwellenländer kann ich mir schon vorstellen, dass bei dem ein oder anderen Schwellenland die Motivation gibt, das einen höheren Grad der Industrialisierung hat und damit vielleicht auch höhere Arbeitskosten bei der Produktion, einen Teil der Wertschöpfung wieder zurück zu verlagern.

WTO

Es kann natürlich passieren, dass sich Entwicklungs- und Schwellenländer zu anderen Wirtschaftsräumen hin orientieren, aber das geschieht ohnehin auch so schon. Die Süd-Süd-Kooperation erlebt ohnehin gerade einen sehr starken Aufschwung. Aber nicht aufgrund von TTIP, sondern aufgrund von anderen Einschätzungen. Die Länder des Südens sagen, dass ihnen die anderen Länder des Südens näher liegen und dass es hier einen großen Aufholbedarf gibt, arbeitsteilig zu agieren. Das kann übrigens auch intraregional der Fall sein. Das würden wir auch begrüßen. Wir glauben schon, dass die Standards, die mit TTIP gesetzt werden, besonders hoch sein werden und dass durchaus die Möglichkeit besteht, dass die Abkommen der TTIP-Partner einen durchaus standarderhöhenden Einfluss ausüben auf andere Abkommen können.

Investitionsschutz

Im Bereich Investitionsschutz denke ich nicht, dass bestehende Investitionsschutzabkommen betroffen sein werden. Wir setzen uns dafür ein, dass der Investitionsschutz Teil dieses Abkommens sein wird, aber dass die Regeln dann exakt vorsehen, für welche Fälle von den Unternehmen auf den Investitionsschutz zurückgegriffen werden kann. Bei Enteignungen würden wir das befürworten, bei Maßnahmen zum höheren Umweltschutz oder bei Dingen arbeitsrechtlicher Natur würden wir uns dafür einsetzen, dass die nicht Teil des Investitionsschutzabkommens innerhalb des TTIP sind. Unseres Erachtens sollten die Regelungen, die in den Abkommen festgelegt werden, schon reziprok sein, aber das ist natürlich etwas naiv. Erst einmal werden Unternehmen aus den Entwicklungsländern kaum in den USA investieren wollen, zumindest bei Weitem nicht in dieser Intensität, in die es in der anderen Richtung der Fall ist. Natürlich ist das irgendwo eine Schiefelage, aber die ergibt sich pragmatisch aus dem Fluss der Investitionen und der ergibt sich auch aus dem Stand der Rechtssicherheit in den beteiligten Ländern und der ist nun einmal in einigen ausgewählten Entwicklungsländern wesentlich niedriger. Das würde ich aber nicht als unfair sehen.

Nachhaltigkeit

Dieses Thema wird an Bedeutung gewinnen und dementsprechend kann man auch davon ausgehen, dass in TTIP Menschenrechts-, Umwelt- und Sozialstandards verankert werden und aus unserer Sicht wäre das auf jeden Fall vorteilhaft. Die Garantie, die verlangt wird von hiesigen Unternehmen, dass alle Teile der Wertschöpfungskette menschenrechts-, umweltrechts- und sozialstandardgemäß bedient wurden, ist in der

Tat aus unserer Sicht nicht praktikabel. Im Rohstoffbereich ist das ja schon hochrelevant, wo man ganze Teile der Wertschöpfungsketten in die Verantwortung der Endkäufer legen möchte und wo man sieht, dass in der Schmelze nur Dinge nachvollzogen werden können. Das wird nicht zum Nachteil für Länder sein, die sich gerade im TTIP engagieren, weil diese Länder eigentlich auch schon zurzeit hohe Umwelt- und Sozialstandards gewöhnt sind und weil Menschenrechte hier auch schon eine große Rolle spielen. Ich gehe eher davon aus, dass es Kritik aus den Entwicklungsländern geben wird, denn diese Länder sehen geringere Standards vielleicht auch als Wettbewerbsvorteil an, der ihre geringere Produktivität zum Teil noch kompensieren kann. Die Vorgaben, dass die EU Standards festlegt bei Investitionen europäischer Unternehmen in Entwicklungsländern, wird glaube ich eher noch die Süd-Süd-Kooperation verstärken, weil die Länder das als Bevormundung empfinden werden. Aber in dem Verhältnis EU und Schwellenländer wird es noch eine Weile dauern, bis diese Standards, wie wir sie hier haben, eins zu eins übertragen werden können.

Zu erwartende Effekte, Erosion von Handelspräferenzen

Wenn TTIP mit den Voraussetzungen des Artikel XXIV GATT, der Zollunionen und Freihandelszonen ausdrücklich erlaubt, übereinstimmt, dann ergibt sich schon aus den Vorschriften der WTO, dass die Wohlfahrtseffekte aus TTIP wichtiger sind als die eventuelle Handelsumlenkungen im Einzelfall. Insofern lehne ich die Kritik ab, dass Schwellenländer diskriminiert werden – die Wohlfahrtseffekte sind als wichtiger einzustufen. Im Übrigen macht die Chemie- und Pharmaindustrie in Afrika nur 0,9 % der Weltproduktion aus, in Lateinamerika sind es 4,2%. Deutsche Chemie- und Pharmaimporte aus Afrika machen 0,5% aus, das sind 88 Millionen, aus Lateinamerika 0,7%, das sind alles sehr geringe Werte. Im Chemiebereich wird es daher wohl kaum zu Verwerfungen kommen. Darüber hinaus haben gerade die LDCs unter der Initiative *Everything but Arms* ohnehin freien Zugang zum EU-Markt. Und wenn es Handelsumlenkungen gegenüber Schwellenländern geben sollte (z.B. Indien, China und Brasilien), dann sollten diese Länder über multilaterale Liberalisierung nachdenken. Denn diese Länder blockieren derzeit jeden Fortschritt für eine weitere Liberalisierung auf multilateraler Ebene. Daher dürften handelsumlenkende Effekte durch TTIP sehr gering ausfallen. Was die Kommission durch Änderungen beim allgemeinen Präferenzsystem gemacht hat, haben wir sehr unterstützt, weil wir Zollpräferenzen nur für die Länder befürworten, die diese auch wirklich brauchen, aber nicht für Schwellenländer mit einer wettbewerbsfähigen Industrie. Zu große Zugeständnisse unter GSP führen doch nur dazu, dass diese Länder in der WTO überhaupt kein Interesse haben, ihre Zölle zu liberalisieren. Sie erhalten ja ohnehin Präferenzen.

Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten

Rückverlagerung kann passieren im Bereich der Energie. Aber dort passiert es ohnehin, weil die Energiekosten in den USA sehr viel günstiger sind. Wir sind der Meinung, dass die WTO sich dafür einsetzen sollte, dass gerade die Anfangsstufe und nicht die Endstufe der Wertschöpfungsketten liberalisiert wird. Wenn Entwicklungsländer an der globalen Wertschöpfungskette teilnehmen wollen, dann sollten sie ihre Zölle liberalisieren. Denn dann machen sie es möglich, dass sie Teil der Wertschöpfungskette werden, wenn ein Rohprodukt zum Beispiel in Deutschland entwickelt wird, dann zur Wei-

terverarbeitung zum Beispiel nach Indonesien geschickt und dort weiterverarbeitet wird, dann zum Beispiel zur weiteren Verarbeitung nach Malaysia geschickt wird und irgendwann kommt ein Endprodukt nach Europa oder Deutschland zurück. Selbst wenn die Zölle niedrig sind, muss bei jeder Verarbeitungsstufe ein Zoll bezahlt werden. Die Zölle behindern also globale Wertschöpfungsketten und die Teilnahme der Entwicklungsländer an denselben.

WTO und das multilaterale Handelssystem

Bei den Schwellenländern sehe ich den Effekt, dass, wenn wir uns mit den USA über neue Regeln einigen, diese dann irgendwann auch von anderen Ländern akzeptiert werden. TTIP soll gerade im Bereich außerhalb der WTO zu einem Vorbild für künftige multilaterale Verhandlungen werden. Wir gehen ganz bewusst den Umweg über TTIP, um die WTO zu einer weiteren Liberalisierung und zu neuen Regelwerken zu bringen.

Investitionsschutz

Letztendlich haben wir eine Anpassung der bilateralen Abkommen. Deutschland ist Investitionsschutzweltmeister mit 131 BITs. Als deutsche Investoren im Ausland begrüßen wir diese Abkommen. Es gibt allerdings auch aus unserer Sicht bei Investitionsschutzabkommen Reformbedarf. So muss zum Beispiel die Regulierungsautonomie der Staaten sichergestellt sein. Ein Land soll dann nicht von einem ausländischen Investor verklagt werden können, wenn es ein Gesetz im öffentlichen Interesse geändert hat und das neue Recht nichtdiskriminierend anwendet. Ein reformiertes Investitionskapitel in TTIP könnte Vorbild für ein multilaterales Investitionsschutzabkommen sein.

Nachhaltigkeit, Menschenrechte, Umwelt- und Sozialstandards

Wir haben Nachhaltigkeitskapitel in unseren Abkommen mit Südkorea und wir halten das für richtig und wichtig. Beim Nachhaltigkeitskapitel kann man Folgendes machen: Beide Seiten vereinbaren, sich an bestimmte internationale Abkommen zum Beispiel im Bereich Umwelt und Soziales, zu halten und diese anzuwenden. Sollte eine Seite hiergegen verstoßen, muss es entweder Gespräche oder eine Streitbeilegung geben. Europa hat sich in seine Abkommen nicht für eine Streitbeilegung sondern mehr für *naming and shaming* entschieden. Ich glaube, dass Europa hier schon ein gewisses Druckmittel hat, um ordentliche Vorschriften zur Nachhaltigkeit auszuhandeln. Gerade mit den USA könnten diese Kapitel sogar weitergehen, als die der bisherigen Abkommen. Auch hier könnte TTIP Vorbildfunktion haben.

Reaktionen

Wir haben uns immer für ein offenes Abkommen ausgesprochen, insbesondere wenn es um die Frage von Regulierungen geht. Das Abkommen sollte offen sein für Dritte, die denselben Standard einhalten. Eine gegenseitige Anerkennung zum Beispiel von Inspektionen ist aber nur möglich wenn der Standard für die Inspektion in beiden Ländern vom Schutzgedanken her gesehen vergleichbar ist. Nur dann ist eine gegenseitige Anerkennung überhaupt möglich. Wir meinen schon, dass gewisse Standards auf den Rest der Welt ausstrahlen werden.

Stefanie Lehmann

Referentin bei der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie

Zu erwartende Effekte

Grundsätzlich muss man sagen, dass wir Effekte auf Entwicklungs- und Schwellenländer nur im marginalen Bereich, bis gar nicht, erwarten. Das hängt damit zusammen, dass das Grundinteresse unserer Branche an TTIP exportorientiert ist. Wir exportieren hochveredelte Lebensmittel zu einem entsprechenden Preisniveau. Daher sind unsere Absatzmärkte kaufkräftige Länder wie die USA und weniger Entwicklungs- und Schwellenländer. Importseitig haben wir starke Handelsverflechtungen mit Schwellenländern. Das Importvolumen, das wir aus Entwicklungsländern beziehen ist sehr gering im Vergleich zu allem anderen. Das überschreitet die Milliardengrenze nicht, wenn man betrachtet, dass wir gut 75 Milliarden Agrarimportvolumen haben. Wenn, dann könnte es Effekte eher auf die Nachbarstaaten geben, wo beide Seiten auch schon Handelsabkommen haben. Bei uns im Bereich Nordafrika, in den USA, Mexiko und Kanada, aber das sind alles keine Länder, die wir als Entwicklungs- oder Schwellenländer einstufen würden. Daher sind unsere Erwartungen eher gering. Bei uns wird viel Wert darauf gelegt, dass es wirksame Ursprungsregeln gibt, was Umgehungshandel verhindern soll. Die größere Wirkung auf Schwellenländer ist unserer Ansicht nach eher indirekter Art durch Standards, so z.B. bei uns der phytosanitäre Bereich. Man muss sehen, dass gerade in einer Reihe wichtiger Schwellenländer wie bspw. China die gesamte Lebensmittelgesetzgebung erneuert wird. Gerade viele Schwellenländer stellen fest, je mehr sie am Agrarhandel partizipieren, umso mehr werden Belange der Lebensmittelsicherheit, SPS-Standards, berücksichtigt. Da entstehen für unsere Unternehmen im Export natürlich immer mehr Hemmnisse, wobei man die Hoffnung hat, dass man mit einer gewissen Marktbedeutung, die ein Freihandelsabkommen EU-USA erzeugen würde, eine wegweisende Wirkung haben könnte. Im Hinblick auf Dumping und Anti-Dumping erhofft man sich, dass sich die Marktwirkung abschwächt, wenn es z.B. um Strafen oder um Gegenmaßnahmen geht, weil man gleichzeitig zwei wichtige Handelspartner verlieren würde. Nichtsdestotrotz muss man sagen, passiert recht viel im Agrarhandel, die Nachfrage steigt und zwar nicht vorrangig in den USA oder in der EU, sondern in anderen Ländern, in Asien und Lateinamerika. Oder auch in Afrika, wo die größte Nachfragesteigerung zu sehen ist. Selbst wenn man sagt, dass TTIP geringe negative Handelsef-

Effekte auf einige Nachbarstaaten hat, ist nicht auszuschließen, dass diese nicht durch steigende Nachfragen in anderen Weltregionen gedeckt werden.

Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten

Da erwarten wir keine negativen Effekte, weil das, was an Wertschöpfung in der EU bzw. in den USA liegt, in unserem Sektor hier gebunden ist. Das lässt sich nicht verlagern. Das, was in den Wertschöpfungsketten im Ausland liegt, ist sehr rohwarenabhängig. Da kommt es auf das Anbaugesbiet an, aber das lässt sich dann auch nicht durch Handelspräferenzen ändern.

Reaktion

Die stärksten Reaktionen stelle ich mir ganz klar im Bereich MERCOSUR und Brasilien vor, genauso wie auch im ASEAN-Raum. Richtung Brasilien soll es schon Tendenzen gegeben haben, dass man größere Handelszonen schafft. Aber diese Diskussionen müsste man dann auf WTO-Ebene heben können. Das wäre das Günstigste, was passieren könnte.

Willi Kampmann

Leiter des Brüsseler Büros des Deutschen Bauernverbands

Zu erwartende Effekte

Eine Einflussnahme wäre gegeben, wenn Drittlandprodukte, die wir in den USA und Europa handeln, durch eigene Produkte ersetzt würden, aber das sehe ich im Moment nicht. Baumwolle ist in Europa kein Thema. Da kommen wir den betroffenen Drittstaaten, insbesondere auch auf der südlichen Hemisphäre, nicht ins Gehege. Im Agrarbereich sind sowohl der amerikanische als auch der europäische Markt gesättigte Märkte, wo nur noch über eine stärkere Differenzierung ein Wachstum möglich ist. Wir exportieren Richtung Amerika überwiegend veredelte Produkte, d.h. Produkte mit einer hohen Wertschöpfung. Umgekehrt ist der Handel mit den Amerikanern bei den Importen. Die Amerikaner sind vorrangig interessiert am Export von „commodities“: Soja, Mais, wenig veredelte Produkte. Dort sehe ich keine sektoralen Auswirkungen oder irgendwelche Nachteile, die auf Drittstaaten zukommen würde.

Erosion von Handelspräferenzen

Dazu ist zu sagen, dass Europa über EBA führend ist in Bezug auf Zugeständnisse an die Entwicklungsländer. TTIP könnte sogar eher beflügeln, nämlich wenn die Amerikaner den Entwicklungsländern die gleichen Präferenzen einräumen, wie wir das tun. Nur muss man der Ehrlichkeit halber dazu sagen, dass EBA und früher AKP wunderschöne Abkommen sind, aber das Problem dabei ist, dass die Länder, die man eigentlich damit fördern will, gar nichts zu exportieren haben, was unseren Standards genügt. Wir brauchen nicht den Nord-Süd-Handel, es müsste viel stärker der Süd-Süd-Handel vorangetrieben werden. Wir haben das verrückte Phänomen, dass die Zölle vom Norden zum Süden und umgekehrt geringer sind als die Zölle zwischen afrikanischen Ländern, die zwar vergleichbare Hygiene- und Verbraucherschutzstandards haben, die aber im Moment nicht mit unseren konkurrieren können.

Verlagerung von Wertschöpfungsketten

In den Entwicklungs- und Schwellenländern haben wir ja noch nicht mal diese Wertschöpfungsketten. Also kann sich auch nichts verlagern. Ich würde auch nicht regional vs. global sagen. Wir können nicht von oben bestimmen, mehr regional gegen global, sondern das muss von einem mündigen Verbraucher ausgehen und mir scheint das in

Europa inzwischen doch schon Früchte zu tragen. Wir können den regionalen Markt bedienen, ohne den globalen Handel zu vernachlässigen.

WTO und das multilaterale Handelssystem insgesamt

Man muss sicherlich festhalten, dass der ideale Ansatz der multilaterale über die WTO ist. Aber wir müssen leider feststellen, dass die WTO in einer gewissen Sackgasse steckt. Möglicherweise kann TTIP ein „stepping stone“ dafür sein. Entscheidend bei den TTIP- Verhandlungen ist, dass TTIP wie auch die WTO jeweils ein umfassender Ansatz sind. Das kann unter Umständen helfen, ein Türöffner für ein bisschen Dynamik in einem Abschluss der Doha-Runde zu sein.

Streitschlichtungsinstanzen

Die Streitschlichtung haben wir auch im Rahmen der WTO. Etwas Ähnliches ist ja auch mit dem Investitionsschutz bei TTIP geplant. Es wird im Moment auch sehr kritisch diskutiert, dass einzelne Länder durch den Investitionsschutz nichts mehr politisch gestalten können. Ich glaube, das ist eine Frage der Ausgestaltung. Ich glaube nicht, dass die Amerikaner akzeptieren, den Investitionsschutz komplett auszuklammern. Aber auch die deutsche und europäische Industrie ist der Auffassung, dass man ein Investitionsschutzabkommen durchaus so gestalten kann, dass es umfassend beiden Interessen dient. Man muss auch sehen, dass Deutschland heute schon 120 Investitionsschutzabkommen unterhält. Die meisten Klagen, die im Rahmen von Investitionsschutzabkommen angestrengt worden sind, sind zu über 50% von Europäern.

Nachhaltigkeit, Menschenrechte, Umwelt- und Sozialstandards

Bei ILO und Arbeitsstandards scheint es ja Annäherungen zu geben. Ein großer Streitpunkt ist die Souveränität der Daseinsvorsorge, dass möglicherweise private Investoren im Bereich der Daseinsvorsorge die ganzen Sozialaspekte abdecken. Da sehe ich keine nachteiligen Auswirkungen für Entwicklungs- und Schwellenländer. Eine ordnungsgemäße Landwirtschaft, die den Regeln der guten fachlichen Praxis folgt, ist per se nachhaltig. Im Bereich Umwelt, wenn ich mir die Tierhaltung in Europa und den USA anschau, was Haltungsverfahren und Dünger angeht, da sind schon Unterschiede zwischen Europa und den USA. Da können wir auch voneinander lernen. Ich sehe durchaus die Chance, dass man über ein ausgewogenes Abkommen in TTIP eine gewisse Blaupause haben kann und beispielgebend sein kann für ein übergeordnetes, globales Regelwerk. TTIP hat auch eine geopolitische Dimension, um Europa und die USA wieder zu ernsthaften Größen in der Weltwirtschaftspolitik zu machen.

Reaktion

Also ich sehe im Moment nicht, dass bei den BRIC-Staaten untereinander maßgeblich etwas im Gange wäre. Im Gegenteil, schauen Sie sich mal das Tableau an, in welchen bilateralen Verhandlungen die Europäische Union steckt. Wir verhandeln ja alle mit diesen Ländern. Also ich sehe im Moment nicht, dass sich da Allianzen gegen TTIP bilden.

Dr. Stormy-Annika Mildner

Abteilungsleiterin Außenwirtschaftspolitik des BDI

Zu erwartende Effekte, Präferenzerosion

Wir erwarten, dass die handelsumlenkenden Effekte bei TTIP überschaubar sein werden, da erstens die Zölle im EU-US Handel bereits auf einem relativ niedrigen Niveau liegen (durchschnittlich drei bis vier Prozent). Somit würden weitere Zollsenkungen die Wettbewerbsfähigkeit von Produzenten aus Drittländern nicht gefährden. Zweitens handeln die USA und die EU ähnliche Produkte miteinander. Mehr als die Hälfte des EU-USA-Handels ist *intra-industry-trade*; ein Drittel ist *intra-company-trade*. Dahingegen handeln die EU und die USA mit Entwicklungs- und Schwellenländer vor allem unterschiedliche Produkte; ihr Handel ist vor allem *inter-industry-trade*. Es gibt allerdings auch Ausnahmen. In einigen Sektoren haben die USA und die EU noch relativ hohe Zölle: dazu gehören Kleidung, Schuhe, Agrarprodukte wie Zucker, Bananen und Fisch oder Textilien. Bei diesen Waren könnte es zu handelsumlenkenden Effekten kommen.

Außerdem ist damit zu rechnen, dass es für Länder, mit denen die EU und USA bereits Präferenzabkommen haben, beispielsweise mit Kanada, Mexiko, der Schweiz oder auch der Türkei, zu einer Präferenzerosion kommen wird.

Bei jedem Abschluss eines Handelsabkommens, ob auf multilateraler oder auf bilateraler Ebene, werden Präferenzunterschiede abgebaut. Die EU hat schon jetzt, wie auch die USA, eine Reihe einseitig präferenzialer Handelsabkommen mit den am wenigsten entwickelten Ländern, also den LDCs, abgeschlossen, durch die unilateral Zölle abgebaut werden, z.B. die „*Everything but Arms*“-Initiative. Sinn der Präferenzsysteme ist es, die Märkte der EU und USA für Produkte aus LDCs zu öffnen und sie so in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung zu unterstützen. Diese Abkommen haben auch nach TTIP weiterhin Bestand. Eine Harmonisierung der teilweise recht unterschiedlichen Systeme ist nicht angestrebt. Erhalten US- und EU-Produzenten durch TTIP einen besseren Zugang zum Markt des Handelspartners, wird sich eine Präferenzerosion für Länder, die ein Präferenzabkommen mit der EU oder den USA unterhalten, nicht vermeiden lassen.

Drittländer könnten aber auch von TTIP profitieren. Viele Produzenten aus Entwicklungsländern müssen sich aus Kostengründen zurzeit aufgrund der unterschiedlichen Standards und Normen in den USA und der EU für einen Absatzmarkt entscheiden. Kommt es unter TTIP zu einer Harmonisierung von Standards, werden international anerkannte Normen stärker von der EU und den USA angewandt oder werden Übereinkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Testverfahren oder auch Äquivalenz-

abkommen über Standards auf Drittländer ausgedehnt, profitieren davon auch Produzenten aus Drittländern.

Welche Preiseffekte in Drittländern zu erwarten sind, hängt von zahlreichen Faktoren ab: dem jeweiligen Sektor, dem Ambitionsniveau und der Geschwindigkeit des Zollabbaus in TTIP sowie dem Zollniveau gegenüber Drittländern und von den Ursprungsregeln, die in TTIP verankert werden. Mit liberalen Ursprungsregeln würden die handelsumlenkenden Effekte geringer ausfallen als mit strengen Ursprungsregeln. Berechnungen über die Preiseffekte von TTIP in Drittländern, die nur auf einem Szenario beruhen, sind daher mit Vorsicht zu genießen, da sie auf vielen Annahmen beruhen.

WTO und das multilaterale Handelssystem

Präferenzielle Handelsabkommen wie TTIP haben das Potenzial, dem multilateralen Handelssystem neuen Schwung zu verleihen, sie bergen aber auch das Potenzial, sich negativ auf dieses auszuwirken. Damit TTIP ein Sprungbrett und kein Stolperstein für die WTO wird, muss es kompatibel mit dem Regelbuch der WTO sein (insbesondere Art. XXIV GATT und Art. V GATS). Der Handel sollte entsprechend umfassend liberalisiert werden, wobei Ausnahmen, wie beispielsweise für audiovisuelle Dienstleistungen, weiterhin möglich sind. Die Zölle und andere Handelsbarrieren gegenüber Drittländern dürfen zudem nach Abschluss des Abkommens nicht höher sein als vor Abschluss von TTIP. Die Ursprungsregel sollte möglichst liberal gestaltet werden und auch Handels-Plus-Themen abgedeckt werden. Außerdem darf der Streitschlichtungsmechanismus der WTO nicht unterminiert werden, indem ein konkurrierender Mechanismus in TTIP eingeführt wird. Ein Streitschlichtungsmechanismus in TTIP ist zwar notwendig, da die WTO Streitfälle in Bereichen, in denen sie keine Regeln hat (darunter viele Handels-Plus-Themen) auch nicht lösen kann. Grundsätzlich sollten die EU und die USA jedoch weiterhin die WTO zur Schlichtung ihrer Handelsstreitigkeiten nutzen.

Investitionsschutz, Menschenrechte, Umwelt- und Sozialstandards

Der BDI befürwortet ein Investitionsschutzkapitel in TTIP, das sich sowohl mit Fragen des Marktzugangs als auch mit Investitionsschutz befasst. Mit TTIP kann ein wichtiger Schritt in die Richtung eines reformierten internationalen Investitionsschutzregimes gegangen werden, indem beispielsweise die staatliche Regulierungshoheit stärker geschützt und die Transparenz der Investor-Staat-Schiedsverfahren erhöht wird.

Zur Nachhaltigkeit: Sowohl EU- als auch US-Handelsabkommen enthalten grundsätzlich Nachhaltigkeitskapitel bzw. separate Kapitel zu Umwelt- und Sozialstandards – diese Trennung ist in US-Abkommen üblich. Der BDI unterstützt, dass auch für TTIP ein solches Kapitel verhandelt wird.

Alessa Hartmann

Referentin Internationale Handelspolitik beim Forum Umwelt und Entwicklung

Zu erwartende Effekte

Wovon wir ausgehen und was verschiedene Studien schon gezeigt haben, ist, dass es zur Umlenkung von Handelsströmen kommen wird und dass dadurch natürlich auch Entwicklungsländer betroffen werden. Die beiden Handelsblöcke EU und USA werden große Unternehmen bevorzugen und kleinere Unternehmen, wie sie in Entwicklungsländern häufiger vorkommen, dadurch eher benachteiligt werden. Wir gehen auch davon aus, dass wenn Zölle usw. gesenkt werden zwischen USA und Europa dort dann verstärkter Handel stattfinden kann und deshalb Handel mit bspw. Entwicklungsländern vernachlässigt werden könnte. Z.B. im Bereich Dienstleistungen könnten sich TTIP-Regelungen auch auf Drittstaaten auswirken. Dann verlagert sich viel mehr Handelspolitik in plurilaterale Foren, weg von der WTO. Eine dieser Foren ist z.B. das TiSA-Dienstleistungsabkommen zwischen verschiedenen Staaten und wir haben natürlich ein bisschen die Sorgen, dass die Staaten, die diese Abkommen verhandeln, in einem zweiten Schritt versuchen könnten, die Gewährung von Handelspräferenzen davon abhängig zu machen, ob sie diesem plurilateralen Dienstleistungsabkommen beitreten. Es könnte sein, dass europäische und amerikanische Wirtschaftsverbände im TTIP Regelungen treffen möchten, welche den Druck zur Durchsetzung geistigen Eigentumschutzes in Drittländern noch weiter erhöhen, z.B. für Indien.

WTO

Karel de Gucht und andere Verhandlungsbeteiligte haben ganz klar gesagt, dass das mittelfristige Ziel von TTIP ist, Standards zwischen den USA und der EU zu setzen, aber dass es langfristig darauf abzielt, globale Standards zu setzen. Das sehen wir natürlich als Problem, denn das bedeutet, dass immer mehr vom multilateralen Ansatz der WTO wegentwickelt wird, hin zu bilateralen Abkommen. Da werden also zwischen den USA und der EU Standards verhandelt, die dann nachher auf Entwicklungsländer angewendet werden können, die gar nicht mit am Tisch sitzen bei den TTIP-Verhandlungen. Bei der Ausweitung der TTIP-Standards auf die anderen Länder müssten daher entsprechende Abstufungen und Differenzierungen vorgenommen werden.

Investitionsschutz

Wir denken, dass es Entwicklungsländer auch stärken würde, wenn TTIP ohne ISDS verabschiedet werden könnte. Denn wir sehen, dass in den letzten Jahren immer mehr Entwicklungsländer kein ISDS-Abkommen mehr abschließen bzw. es ablehnen. So z.B. haben sich Bolivien, Ecuador und Venezuela komplett da zurückgezogen. Auch Südafrika hat mehrere BITs gekündigt, u.a. mit Deutschland. Brasilien wiederum hat ja nie ein BIT abgeschlossen und hat dennoch keine Probleme, Investitionen anzuziehen.

Nachhaltigkeit, Gestaltungsvorschläge

Was wir uns wünschen würden, wäre natürlich eine Art Blaupause für Abkommen, die ein ganz starkes Nachhaltigkeitskapitel haben, was Arbeitsstandards, Arbeitnehmerrechte, aber auch Umwelt und Nachhaltigkeit usw. angeht. Im CETA-Abkommen gibt es auch ein Kapitel zu nachhaltiger Entwicklung, zu Arbeit und Umwelt und da muss man sagen, dass dieses Kapitel relativ kurz ist und leider auch sehr unverbindlich. Wir sind sehr dafür, nachvollziehbare Handelsketten zu haben, die den Schutz von Umwelt und Produzenten, vor allem auch für Kleinproduzenten und alternative Energien berücksichtigen, eine bäuerliche Landwirtschaft stärken und generell verbindliche Arbeits- und Menschenrechte festschreiben und da brauchen wir unserer Meinung nach sehr scharfe Wettbewerbsregeln gegen eine Monopolisierung für große Unternehmen. Außerdem sind wir der Meinung, dass bestimmte Bereiche wie öffentliche Dienstleistungen oder die Kultur nicht in den internationalen Wettbewerb gestellt werden dürfen. Wir haben dazu ein sog. alternatives Handelsmandat auf europäischer Ebene erarbeitet, das gibt es auf der Webseite www.alternativetrademandate.org.

Zu erwartende Effekte

Wir sehen gerade das Gegenteil von Diskriminierungseffekten. Wir sehen vielmehr die Chancen, die dadurch entstehen könnten. Wir haben das in unserer Studie noch einmal intensiv durchgerechnet und das Modell zeigt, dass der sog. Spillover auf Drittländer positiv ist. Dafür gibt es vier Gründe: Der erste ist, dass Einkommenssteigerungen in der EU und im gesamten transatlantischen Raum mehr Konsum und damit auch mehr Importe mit sich bringen werden. Zweiter Punkt: Nicht nur für den Konsum, sondern auch für die Produktion sehen wir positive Effekte auf Drittländer. Wir gehen davon aus, dass je mehr man die technischen Voraussetzungen angleicht, desto größer auch die Spillover- und Skaleneffekte für Exporteure aus Drittländern sind, die beide Märkte gleichzeitig beliefern und ursprünglich mit zwei verschiedenen Produktionslinien arbeiten mussten. Und dann gibt es noch ein viertes Element: Wenn es tatsächlich dazu führt, wovon wir ausgehen, dass die EU und die USA gemeinsam bei Standardisierung und Normierung die kritische Masse zusammen bekommen und sich Drittländer noch anschließen, hat man dort Skaleneffekte. Das hängt natürlich auch davon ab, wie weit sich das durch Effekte bei der Angleichung von Regulierungsfragen auf andere Länder übertragen kann. Wir gehen davon aus, dass die Produzenten durch die gleichen Regeln einen größeren Markt haben, den sie bedienen können.

Präferenzerosion

Auch da sehe ich keine negativen Auswirkungen. Die Präferenzen bleiben bestehen und werden nicht ausgehebelt. Das einzige, was man sich wissenschaftlich anschauen und dann belegen müsste, ist, ob durch handelsumlenkende Effekte die entsprechenden Präferenzen ausgehöhlt werden, weil man Kontingente dann anders füllt. Aber rein formal wird sich nichts ändern und wahrscheinlich vom ökonomischen her auch nicht. Zumal viele Länder im Entwicklungsbereich ja nicht im Konkurrenzverhältnis zu den USA stehen, mit Ausnahme von ganz wenigen speziellen Produkten.

Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten

Diese Gefahr sehen wir nicht, weil die Wertschöpfungsketten mittlerweile so komplex sind, dass selbst so ein Abkommen nicht zur Rückverlagerung führen könnte. Ein viel

größerer Effekt in Punkto Rückverlagerung ist der Energiepreis. Ich würde das Argument umdrehen: Wer behauptet, TTIP würde negative Effekte haben, muss es auch beweisen. Und da habe ich noch keinen stichhaltigen Beweis gesehen.

Auswirkungen auf die WTO und das multilaterale Handelssystem

Vor dem Hintergrund unseres klaren Bekenntnisses, dass multilateral immer der Königsweg ist und bilateral immer nur Übergangsstationen sein können: Wir wollen durch TTIP zur Weiterentwicklung der WTO-Regeln beitragen. Da geht es um technische Dinge im Zollabwicklungsbereich, was man als „trade facilitation“ bezeichnet oder auch, dass wir bilaterale Regeln entwickeln in Bereichen, wo es noch gar keine Regelungen gibt, z.B. im Bereich Energiehandel insbesondere bei Nichtkontingentierung von Exporten usw. usf.

Investitionsschutz

TTIP ist eine Chance, das bestehende System des Investitionsschutzes in den bilateralen Verträgen zu verbessern. Aus rein entwicklungspolitischer Sicht wäre das für viele Länder von großem Interesse, die heute in einem Netz von alten bilateralen Investitionsschutzverträgen sind. Wenn wir mit TTIP einen neuen Standard setzen können, der de facto das System verbessert, wäre das im Interesse von Ländern, die Abkommen geschlossen haben, bei denen sie die Richtigkeit heute anzweifeln.

Nachhaltigkeit, Umwelt- und Menschenrechtsstandards

Wir haben die Situation, dass es nur wenige Länder auf der Welt gibt, die in ihre Handelsabkommen überhaupt Standards im Bereich Nachhaltigkeit reinschreiben. Das mag in der öffentliche Debatte paradox erscheinen, aber die Amerikaner und wir sind einige der ganz wenigen, die das machen. Bei Nachhaltigkeit im weiteren Sinne muss man aufpassen. TTIP ist kein umfassendes Abkommen wie ein Rahmenabkommen, sondern ein Handelsabkommen, d.h., es wird sich immer um Nachhaltigkeit in Bezug auf Handels- und Wirtschaftstätigkeit handeln. Da wird es kein Kapitel zum Klimaschutz geben oder ähnliches, das muss auch deutlich sein.

Gestaltungsmöglichkeiten

Wir wollen ein starkes Nachhaltigkeitskapitel drin haben, wo wir über die bestehende Praxis hinausgehen. Das andere betrifft den Sozialbereich und auch die Umwelt im weiteren Sinne: Holz, Abholzungsverfahren, „sustainable fisheries“ oder humane Me-

thoden des Tierfangs. Diese Nachhaltigkeitskapitel sehen wir als extrem wichtig an und zwar sowohl in Bezug auf die USA als auch in Bezug auf Standardsetzung international.

Wie können Sie sich erklären, dass es so viele kritische Stimmen zu diesem Abkommen gibt?

Die Debatte über Handelspolitik ist noch sehr neu und dann entstehen viele Ängste, die zum Teil auch daher rühren, dass diese Themen noch nie richtig in der Öffentlichkeit diskutiert wurden, z.B. Daseinsvorsorge. Da wird jetzt zum einen alles hoch und runter diskutiert und oft auch auf der Grundlage von Falschinformationen oder Falschperzeptionen. Zum anderen geht es um Themen, die mit TTIP an sich gar nichts zu tun haben, bspw. um Globalisierungsängste. Wir sind dabei, nochmal eine spezielle Nachhaltigkeitsprüfung durchzuführen, die „sustainable impact assessment“ heißt. Das ist eine Studie, die momentan läuft und wahrscheinlich Mitte 2015 raus kommen wird, die sich nochmal ganz genau mit diesen Fragen befasst.

Maja Volland

Wissenschaftliche Mitarbeiterin beim BUND

Zu erwartende Effekte

Es ist davon auszugehen, dass es zu Umlenkungsprozessen kommen wird. Prinzipiell sind die Zölle zwischen der EU und den USA im Durchschnitt relativ gering, aber es gibt auch Ausnahmen. Das sind teilweise Produkte, wo Länder des globalen Südens komparative Kostenvorteile haben. Es gibt eine Studie des ifo-Instituts, die zeigt, dass Länder, die traditionell viel mit der EU handeln, wie Côte d'Ivoire oder Guinea, durch TTIP mit Marktverlusten rechnen müssen. Diese Studie geht von einem Rückgang des Pro-Kopf-Einkommens bei Drittstaaten von bis zu 9% aus. Generell ist auch zu befürchten, dass wenn Konzerne der EU oder der USA ihre Heimatmärkte ausbauen können, die globale Vormachtstellung dieser Konzerne wächst und diese dann noch größeren Einfluss auf Definitionen von Produkt- und Vermarktungsstandards haben. Das wäre auch bei einer Verschärfung des Patentrechts die Gefahr. Wie Drittländer auf TTIP reagieren, hängt stark davon ab, wie sie auf andere Märkte ausweichen können und wie anpassungsfähig sie sind. Aber es ist auf jeden Fall davon auszugehen, dass Anpassungen kurz- bis mittelfristige Kosten haben werden. Es besteht auch die Gefahr, dass einige Länder mit Lohnsenkungen versuchen werden, die höhere Konkurrenz aus den USA und der EU auszugleichen. Die EU muss die Länder des globalen Südens bei Anpassungskosten und bei der Erzielung ihrer Standards unterstützen, sodass ihre Standards kein Handelshemmnis zum Markt der EU darstellen.

Auswirkungen auf die WTO und das multilaterale Handelssystem

Mit TTIP würden die EU und die USA die Welthandelsorganisation umgehen und es trotz der Blockade der WTO schaffen, ihre Interessen in der Handelspolitik durch die Hintertür einzuführen. Wenn TTIP jetzt als bilaterales Abkommen zwischen zwei so mächtigen Regionen umgesetzt wird, dann ist davon auszugehen, dass die EU und die USA auch weitere Länder in solche bilateralen Abkommen mit ähnlichen Vorgaben einbinden werden. Zur Folge hätte es, dass die WTO zum einen weiter an Bedeutung verliert und dass auch das prinzipiell demokratische Prinzip der WTO, dass jedes Land eine Stimme hat, umgangen würde. Ländern, die abhängig sind vom Handel mit der EU oder den USA, würden Verträge aufgezwungen werden, deren Inhalte sie nicht selbst

mitverhandelt haben. Das ist natürlich schon allein aus demokratischer Sicht negativ zu bewerten.

Nachhaltigkeit, Menschenrechte sowie Umwelt- und Sozialstandards

Von allem, was bisher bekannt ist, werden TTIP und auch CETA vor allem kurzfristigen Profitinteressen Vorteile bringen, politische Handelsspielräume von Regierungen einschränken und demokratische Prinzipien unterlaufen. Beide Abkommen sind als umfassende Liberalisierungs- und Deregulierungsabkommen geplant, die in vielen Bereichen Unternehmen neue Rechte und mehr Einfluss auf Gesetzgebungsprozesse verschaffen würden, bspw. Investor-Staats-Klagerechte, bspw. die geplante Kooperation bei Standards, bei Gentechnik, bei der Verschärfung des Patentrechts oder auch bei einer umfassenden Liberalisierung der öffentlichen Daseinsvorsorge. Es ist zu befürchten, dass es in der Folge von TTIP zu einem *race to the bottom* von Standards zum Schutz von Mensch und Umwelt kommen wird. Und zum Thema Menschenrechte: Wenn man sich CETA anschaut, gibt es in dem Vertragstext noch nicht einmal ein Kapitel zu Menschenrechten, obwohl dadurch demokratische Grundrechte und Kernarbeitsnormen der ILO abgesichert werden würden. Von daher kann ich sagen, dass TTIP und CETA mit ihrer Grundausrichtung negative Standards für Handelsabkommen setzen würden und zumindest unter dem jetzigen Handelsmandat der EU abgelehnt werden sollten.

Reaktionen

Was aus meiner Sicht andere Länder versuchen sollten, ist zum einen, sich nicht von der EU und der USA in bilaterale Abkommen wie TTIP drängen zu lassen, insbesondere, wenn sie wirtschaftlich nicht so stark sind wie der Handelspartner. Zum anderen sollten sie versuchen, ihre regionalen Märkte zu stärken.

Gestaltungsmöglichkeiten

Für eine nachhaltigere Gestaltung der Wirtschaft, ist es notwendig, dass Regierungen Handlungsspielräume haben um Gesetze zum Schutz von Mensch und Umwelt zu schaffen und um sicherstellen zu können, dass Menschenrechte eingehalten werden. Zudem müssten Konzernen und Unternehmen hierfür Auflagen und Pflichten auferlegt werden. Durch TTIP würde jedoch genau ein entgegengesetzter Weg eingeschlagen werden.

Tobias Reichert

Teamleiter Welternährung, Landnutzung und Handel bei Germanwatch

Zu erwartende Effekte und Präferenzerosion

Die Diskriminierung käme zum großen Teil durch die Erosion von Handelspräferenzen. Wenn die Präferenzen für Kenia für bestimmte wichtige Produkte wegfielen und gleichzeitig für die USA Zölle gesenkt würden, dann würden sich die Präferenzen auf einmal umkehren. Sektoral sehe ich die größten potenziellen Effekte gerade im Bereich Obst, tropische Früchte, Gewürze, frisches Gemüse und auch verarbeitete Produkte, weil das einige der wichtigsten Exportsektoren der USA sind. Das macht zumindest ein paar hundert Millionen Exporte aus den USA und kommt damit relativ nah an die Bereiche heran, was Länder wie Kenia, Südafrika oder auch die ASEAN-Staaten exportieren. In den einzelnen Produktgruppen gibt es jetzt schon eine gewisse Konkurrenz oder zumindest sind Beides wichtige Lieferanten für die EU. Bei Südamerika könnte ich mir vorstellen, dass es zumindest für die nördlichen südamerikanischen Länder, also Peru, Kolumbien, Ecuador, ähnlich sein könnte. Südafrika ist ein relativ wichtiger Weinexporteur in die EU und konkurriert da eng mit den USA. Die sind auch vom Volumen her relativ ähnlich und wenn da, sowohl was Anerkennung von Produktionsmethoden als auch was Zölle angeht, die USA dann einen leichteren Zugang hätte, könnte es für Südafrika zum Problem werden. Obst und Gemüse ist ein relativ sensibler Bereich in Bezug auf SPS-Maßnahmen und eine leichtere Anerkennung von US-Zertifizierungen könnte auch noch einmal einen Unterschied machen für die Schwellenländer.

Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten

Das sehe ich im Moment noch nicht so stark. Bei vielen Produkten sind die Wertschöpfungsketten ohnehin schon global. Da sehe ich nicht, dass durch TTIP eine große Veränderung eintritt. Die Lohnkosten wären dadurch nicht direkt betroffen.

Auswirkungen auf WTO und das multilaterale System

Der Multilateralismus ist dadurch in Gefahr, dass die EU und die USA mindestens so unflexibel vorgehen wie Indien und die anderen Schwellenländer und die WTO blockieren. Von daher denke ich, dass das Interesse der USA und der EU, innerhalb der WTO Kompromisse einzugehen und dadurch zu Handelsabkommen zu kommen, sinken wird. Es wird eher darum gehen, multilaterale Regelungen anzupassen, die im Moment

problematisch für die Entwicklungsländer sind. Und da die Industriestaaten, allen voran die USA, daran kein Interesse haben, nutzen sie TTIP natürlich als Nebenbühne aus, wo sie sich mit den Problemen nicht beschäftigen müssen.

Auswirkungen auf bestehende Investitionsschutzabkommen

Erstmal sehe ich keine direkten Auswirkungen, weil die meisten Länder schon solche Abkommen haben und die u.U. weitgehender und restriktiver sind als das, was bei den TTIP-Verhandlungen rauskommt. Es könnte aber einen indirekten Effekt geben – in beide Richtungen: Einmal, wenn bei TTIP ein Investor-Staatsabkommen reinkommt, dass Entwicklungs- und Schwellenländer dieselben Regelungen wie mit den USA haben möchten oder aber wenn es nicht kommt, dass manche Länder gar kein Investitionsschutzabkommen mehr haben möchten. Das wäre dann ein Anreiz bestehende Abkommen zu kündigen oder zumindest neu zu verhandeln. Bei den bisherigen Modellen muss beim ISDS der private Investor selber Klage führen. Das heißt, wenn man sich über Investorenschutz unterhält, wäre eher die Frage, wie man einen Mechanismus schaffen kann, der sicherstellt, dass gerade kleinere Investoren geschützt werden.

Nachhaltigkeit, Menschenrechte sowie Umwelt- und Sozialstandards

Wenn man sich das Nachhaltigkeitskapitel in CETA anguckt, dann ist das auch relativ schwach. Vor allem gibt es keinen Link zwischen den handelspolitischen Zugeständnissen und dem Sozial- und Umweltteil. Es ist auf Grund der politischen Situation vor allem in den USA äußerst unwahrscheinlich, dass es eine feste Bindung zu den internationalen Abkommen im Sozial- und Umweltbereich kommt, weil die USA bisher nicht der Lage waren, die selber zu ratifizieren und ich denke nicht, dass sich das durch TTIP in irgendeiner Weise ändert.

Gestaltungsmöglichkeiten

Ein höherer Grad an Verbindlichkeit würde auch den amerikanischen Gewerkschaften außerordentlich gut gefallen, wenn sich die USA zu Maßnahmen von Gewerkschaftsrechten bis hin zum Klimaschutz verpflichten, am besten im Rahmen der ILO und den internationalen Umweltverträgen

Reaktionen

Das ist je nach Region sehr unterschiedlich. Der Prozess, dass sich Afrika und Lateinamerika stärker nach Asien orientieren, wird sich durch TTIP nicht verlangsamen, aber

ob das nochmal einen extra Schub gibt, weiß ich nicht. Das wäre aber nichts total Neues, sondern verstärkte nur die ohnehin schon laufenden Verhandlungen.

Sven Hilbig

Referent für Welthandel und globale Umweltpolitik von Brot für die Welt

Handelsumlenkung

Ein erster zu erwartender Effekt wäre die Handelsumlenkung. Generell ist es so, dass das Zollniveau zwischen der EU und den USA (5,3% bzw. 3,5%) schon relativ gering ist. Es gibt aber auch Bereiche mit hohen Zöllen, teilweise sogar mit Spitzenzöllen auf Produkte, die auch von Entwicklungsländern exportiert werden, z.B. im Agrarbereich und dem Textilsektor. Bei Textilien erheben die USA z.T. Zölle von über 56%. Werden diese Zölle abgebaut, kann das negative Auswirkungen auf die asiatischen/zentral-amerikanischen Exporteure haben, in dem sich deren Absatzmöglichkeiten in EU und USA schmälern. Auch im Agrarbereich könnte es zu negativen Effekte kommen, wie bspw. beim Handel von Zitrusfrüchten. Bisher schützt hier die EU ihren Markt in diesem Bereich stark; würden aber diese Schutzmechanismen abgebaut werden, dann könnten die USA vermehrt Zitrusfrüchte in die EU exportieren. Die Lieferanten aus Afrika/Brasilien etc. wären dementsprechend benachteiligt.

Erosion von Handelspräferenzen, Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten, Ursprungsregeln

Sowohl die EU als auch die USA gewähren Entwicklungsländern vergünstigten Marktzugang unter unterschiedlich weitreichenden Präferenzabkommen (GSP, GSP+, Everything But Arm, AGOA Caribbean Basin etc.). Wenn die EU und die USA gegenseitig die Handelszölle herabsetzen, kann es sein, dass die Handelspräferenzen für Drittländer ihren Wert in Teilen verlieren, da sie Produkten an EU- oder US-Konkurrenten verlieren. In den Sektoren in denen die Zölle besonders hoch sind (Textil-, Agrarbereich) könnte das die größten Auswirkungen haben. Grundsätzlich sehen wir auch eine Gefahr durch die Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten. Die Ursprungsregel sollte so gestaltet werden, dass sich entsprechende Rückverlagerungen nicht ergeben.

Mögliche Auswirkungen von TTIP auf die WTO & das multilaterale Handelssystem

Ich glaube, dass TTIP (wie auch andere megaregionale und plurilaterale Abkommen) einen multilateralen Ansatz untergräbt. Ein multilateraler Ansatz, der auch den Entwicklungsländern nützt, wird immer schwieriger zu realisieren sein, da deren Position bei den bilateralen Verhandlungen gegenüber der der Industrienationen schwächer ist. Insbesondere der Süden braucht eine stärkere Stimme. Bei TTIP sitzen die entsprechenden Länder aber gar nicht mit am Verhandlungstisch.

Investitionsschutz

Wir lehnen grundsätzlich Investitionsschutzabkommen und die entsprechenden Schiedsgerichte ab. Wir sehen darin eine weitere Bevorteilung von Investoren gegenüber den Interessen der Staaten, die ihre Wirtschaftspolitik ökologisch-sozial gestalten möchten. Die Ablehnung der sogenannten Investoren-Staaten-Klagen basiert in erster Linie auf drei Argumenten: Einer Unterminierung der nationalen Gerichtbarkeit, Bevorteilung transnational agierende Unternehmen, Ungleichheit im Bereich des Umfangs an Investitionsschutzes. Aus unserer Sicht ist es geradezu paradox, dass beim Thema Investitionsschutz Sonderorgane eingeführt werden, die Sonderregelungen durchsetzen können, während es im Bereich Menschenrechte und Umweltstandards keine Organe gibt, die diese Standards kontrollieren und umsetzen.

Nachhaltigkeitskapitel und TTIP allgemein

Rein theoretisch könnte es also sein, dass im TTIP Regelungen getroffen werden, die im Nachhaltigkeitsbereich fortschrittlicher sind als in bisherigen Abkommen. Was langfristig dazu führen könnte, dass sich diese Sichtweise auch bei zukünftig zu verhandelnden Abkommen niederschlägt. Allerdings sehen wir im Menschenrechtsbereich erheblichen Nachbesserungsbedarf. Notwendig wäre zum einen, dass in den TTIP-Verhandlungen sogenannte menschenrechtliche Folgenabschätzungen durchgeführt werden. Das heißt die Verhandlungspartner müssen bereits jetzt analysieren, ob sich das Abkommen negativ auf die Verwirklichung der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte auswirken könnte. Wir fordern außerdem, dass die EU einen unabhängig transparenten Mechanismus schafft, der Beschwerden von Entwicklungsländern diesbezüglich entgegennimmt. Im Bereich der **Standarddebatte** befürchten wir, dass es zu einer Herabsetzung der Standards im Bereich Umwelt und Verbraucherschutz kommen wird. Aus entwicklungspolitischer Hinsicht muss man aber sagen, dass gerade das ein protektionistisches Mittel gegenüber den Entwicklungsländern sein könnte. Wenn es also zu gegenseitigen Anerkennungen von Standards kommen sollte, dann sollten diese auch an Produzenten in Entwicklungsländern weitergeben werden, damit auch diese weiterhin in die USA und die EU exportieren können.

Reaktion von Drittländern auf TTIP

Ich kann mir vorstellen, dass die BRICS-Staaten untereinander oder zusammen mit anderen aufstrebenden Nationen des globalen Südens auch Überlegungen anstellen, Verhandlungen für Handelsabkommen untereinander anzugehen. Daher ist es zu be-

fürchten, Abkommen wie TTIP zu einer Blockbildung führen. Bei den kleineren Staaten und v.a. LDCs sehe ich kaum Möglichkeiten, dass sie sich formieren.

5. Fallstudien

5.1 Zusammenfassung

Bangladesch: Die Exporte Bangladeschs sind in doppelter Weise konzentriert: erstens stammen mindestens 90% des Exportwertes aus der Textilindustrie; zweitens gehen zwei Drittel der Exporte in die EU oder die USA. In den TTIP Ländern ist der Textilbereich durch relativ hohe MFN Zölle geschützt, aber die ost- und südeuropäische Textilbranche ist bei hochwertigen Produkten in den USA durchaus wettbewerbsfähig. Ein Wegfall der amerikanischen Importzölle könnte daher zu Handelsumlenkung führen. Bangladesch könnte auch durch eine Verschärfung von umwelt-, arbeits-, und gesundheitspolitischen Standards und Zertifizierungsvorschriften beeinträchtigt werden. Diese negativen Einflüsse werden allerdings in den allermeisten Simulationsstudien durch eine verstärkte Nachfrage nach Textilprodukten in Folge höherer Einkommen in EU und US kompensiert, so dass die Prokopfeinkommen sich kaum, oder sogar leicht positiv, verändern würden.

Brasilien: Brasilien ist eine relativ geschlossene Volkswirtschaft; die Exporte von Gütern und Dienstleistungen machen circa 13% des BIP aus. Ein Drittel der Exporte gehen in die TTIP Partnerländer und konzentrieren sich auf Rohstoffe (Erdöl, Eisenerz), landwirtschaftliche Erzeugnisse (Soja, Früchte) und auf Flugzeuge. In den EU ist im Bereich Fruchtsäfte mit Handelsumlenkungseffekten zu rechnen, da hier die MFN Zölle mit 18,3% sehr hoch liegen, in abgeschwächter Form könnten auch Flugzeugimporte in die EU durch amerikanische Erzeugnisse ersetzt werden. Bei Rohstoffen sind keine Handelsumlenkungseffekte zu erwarten; Einkommenseffekte durch TTIP könnten sogar zu einem Anstieg der Nachfrage nach Früchten oder Rohstoffen führen. Eventuell könnte Brasilien durch eine Verringerung bürokratischer Kosten im Transatlantikhandel von landwirtschaftlichen Erzeugnissen betroffen sein, weil die relative Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Exporte sinken könnte. Die meisten Simulationsergebnisse sagen für Brasilien nur sehr geringe Effekte vorher, die bei Vorliegen von positiven Spillovers sogar positiv werden könnten. Wird Brasilien durch TTIP langfristig aus den globalen Wertschöpfungsketten verdrängt, dann könnte es zu höheren Verlusten im realen Prokopfeinkommen (maximal -1,6%) kommen.

Côte d'Ivoire: Das Land gehört zu den Absteigern der letzten 20 Jahre und mittlerweile zu einem der ärmsten Länder der Welt. Die Exporte der Côte d'Ivoire machen etwa 55% des BIP aus und sind stark auf Kakaobohnen und Kakaoprodukte konzentriert; etwa die Hälfte der Gesamtexporte entfallen auf die TTIP Länder. Bei unverarbeiteten Produkten sind keine Handelsumlenkungseffekte zu erwarten; eine potentielle Bedro-

hung könnte darin bestehen, dass es für die Côte d'Ivoire schwieriger wird, ihre Marktanteile im Bereich wertschöpfungsintensiver Kakaoprodukte (Schokolade) auszubauen, denn hier liegen auf beiden Seiten des Atlantik hohe MFN Zölle vor. Die meisten Studien finden für die Côte d'Ivoire nur geringe Effekte sehr nahe bei null. Der Anteil Ostasiens an den Importen der Côte d'Ivoire könnte durch ein TTIP steigen. Ebenso könnte der Anteil regionaler Handelspartnern in den Exporten des Landes zulegen.

Indonesien: Die größte ASEAN Volkswirtschaft ist in den letzten Jahren durch konsistent hohe Wachstumsraten über 5% aufgefallen. Nicht einmal ein Viertel der Exporte gehen in die EU oder in die USA. Sie sind auf land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse (Kautschuk, Palmöl, Kokos) und auf Textilprodukte konzentriert. Indonesien wäre durch ein TTIP vermutlich kaum betroffen. Der Handel mit den TTIP Partnern ist zu klein, und die TTIP Länder sind bei den indonesischen Exportgütern zu wenig wettbewerbsfähig als dass substantielle Handelsumlenkungseffekte zu erwarten wären. Allerdings ist Indonesien aufgrund seiner hohen relativen geographischen Entfernung zu EU und USA auch nicht in der Lage, in erheblichem Ausmaß von positiven Einkommenseffekten zu profitieren. Wegen seiner hohen Investitionstätigkeit könnte das Land von niedrigeren Preisen importierter Investitionsgüter profitieren, wenn deren Herstellung durch regulatorische Konvergenz über den Atlantik kostengünstiger wird.

Kenia: Die größte ostafrikanische Volkswirtschaft ist nach wie vor ein sehr armes Land und ist von politischen Unruhen sowie klimatischen Veränderungen betroffen. Die Exporte machen etwa 28% des BIP aus; fast die Hälfte davon entfällt auf die Tourismusbranche. Dieser Bereich kann durch TTIP vermutlich profitieren, weil höhere Einkommen in EU und USA eine höhere Nachfrage nach Fernreisen generiert. Ein Drittel der Güterexporte sind Textilien; hier sind Handelsumlenkungseffekte auf dem US Markt denkbar, sollten aber in sehr kleinen Größenordnungen bleiben. Die analysierten Studien ergeben für Kenia meist nur kleine, häufig positive Effekte. TTIP würde aber zu einer stärkeren Bedeutung regionaler und asiatischer Handelspartner Kenias führen.

Marokko: Aufgrund sehr liberaler handelspolitischer Weichenstellungen ist Marokko stark in die europäischen Wertschöpfungsketten eingebunden und sollte daher von einem TTIP profitieren. Die Gewinne sind dann besonders stark, wenn das Abkommen auch die Handelskosten für marokkanische Exporteure in den EU und US Märkten absenkt. Die Vorteilhaftigkeit eines TTIP für Marokko hängt maßgeblich davon ab, ob europäische Automobilhersteller mit Hilfe von TTIP höhere Verkäufe in den USA und in Drittstaaten erzielen können. Weitere positive Effekte sind aus dem Dienstleistungssektor zu erwarten. Die Textilbranche könnte allerdings leicht verlieren. Die meisten Studien gehen von positiven Wohlfahrtseffekten durch TTIP für Marokko aus. Falls Marokko, zum Beispiel durch diskriminierende regulatorische Konvergenz innerhalb von

TTIP, aus den globalen Wertschöpfungsketten gedrängt würde, könnten allerdings hohe Wohlfahrtsverluste, vor allem in der sehr langen Frist, auftreten.

Mexiko: Mexikos Exporte gehen zu fast 80% in die USA. Wenn dort durch neuen Wettbewerb europäischer Hersteller die mexikanischen Unternehmen Marktanteile verlieren, kann TTIP schnell zu erheblichen makroökonomischen Verlusten führen. Allerdings bietet die starke Einbettung Mexikos in die nordamerikanischen Wertschöpfungsketten, vor allem im Automobil- und Elektrobereich, eine Versicherung gegen diese Verluste. Ob Mexiko von einem TTIP profitieren kann, hängt entscheidend von der Existenz von Spillover-Effekten ab. Liegen diese vor, dann sinken durch das transatlantische Abkommen auch die Handelskosten für mexikanische Exporteure in die EU und in die USA. Bei den hohen Handelsvolumina Mexikos mit den USA fallen solche Kosteneinsparungen besonders ins Gewicht. Allerdings ist fraglich, wie stark solche Kosteneffekte sein können, weil Mexiko ja mit NAFTA bereits ein tiefes Abkommen mit den USA unterhält.

Südafrika: Etwa ein Drittel der Exporte Südafrikas gehen in die EU oder in die USA. Mehr als die Hälfte der Exporte sind Bodenschätze: Diamanten, Gold, Kohle, Eisenerz, Zink, oder Produkte aus der metallverarbeitenden Industrie. Südafrika exportiert allerdings auch Autos und Autoteile, und ist ein wichtiger Standort für die europäische und amerikanische KFZ Industrie. Im Bergbau sind negative Handelsumlenkungseffekte auszuschließen; im KFZ Bereich ist das Land in die transatlantischen Wertschöpfungsnetzwerke eingebunden; dies reduziert die Gefahr von Handelsumlenkung und erhöht die Chance, von regulatorischer Kooperation zwischen EU und USA profitieren zu können. Südafrika sollte durch positive Einkommenseffekte aus TTIP in EU und USA überproportional positiv gewinnen. Allerdings besteht die Gefahr, dass durch TTIP die Struktur der Wertschöpfungsnetzwerke verändert, und das Land noch stärker in wenig wertschöpfungsintensive Rohstoffindustrien gedrängt wird.

Türkei: Die Türkei hat mit der EU eine Zollunion, die sich allerdings nur auf den Güterhandel erstreckt. Das bedeutet, dass die Türkei die Außenzölle der EU übernimmt. Weil die Türkei aber kein EU Mitglied ist, sitzt sie bei den TTIP Verhandlungen nicht mit am Tisch und ist auch kein Vertragspartner der USA. Ein TTIP würde für die Türkei bedeuten, dass die Zölle gegenüber den USA weitgehend eliminiert werden müssten, es aber keine reziproke Zollsenkung Amerikas gibt. Daher muss man erwarten, dass durch TTIP die Exporte der Türkei in die USA zurückgehen (Handelsumlenkungseffekt), die Exporte der USA in die Türkei aber ansteigen. Dennoch ist es möglich, dass die Türkei von TTIP profitiert. Denn das Land ist mittlerweile hervorragend in die europäischen Wertschöpfungsketten eingebunden: wenn die Exporte Deutschlands in die USA steigen, dann steigen die Exporte von türkischen Zwischenprodukten nach Deutschland. Außerdem

würde das Land von einer Senkung der Importpreise profitieren. Dies kann ausreichen, dass selbst ohne Senkung der Handelskosten für türkische Exporte, das Land profitieren kann. Kommt es durch TTIP zu Spillovers, dann sind durchaus substantielle Wohlfahrtsgewinne möglich. In Abwesenheit solcher Spillovers, und falls TTIP zu einer Ausgliederung der Türkei aus den europäischen Wertschöpfungsketten führt, sind aber auch hohe Wohlfahrtsverluste denkbar.

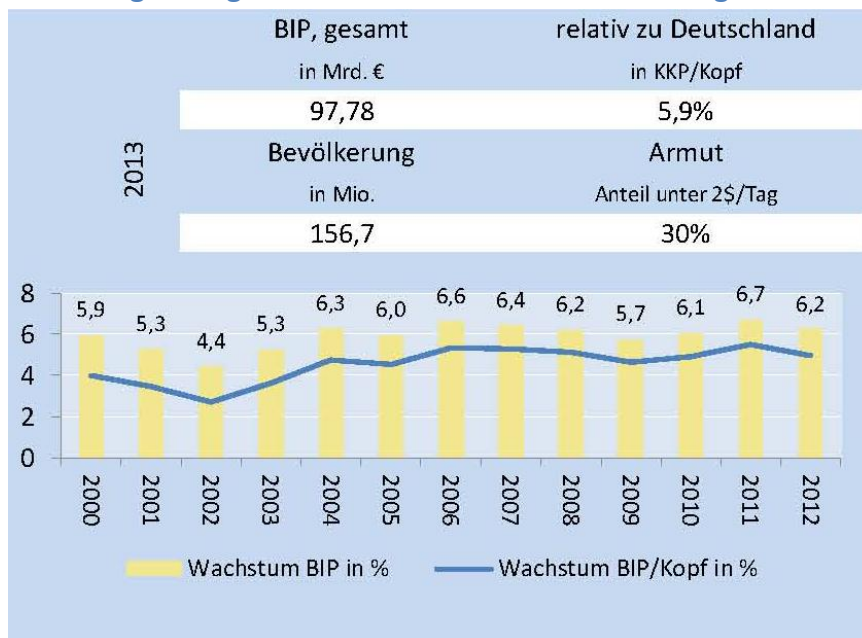
5.2 Bangladesch

Allgemeine Situation

Bangladesch ist der Flächenstaat mit der höchsten Bevölkerungsdichte weltweit (CIA Factbook, 2014). Es hat eine Bevölkerung von etwa 257 Millionen Menschen und ein Bruttoinlandsprodukt von circa 98 Milliarden Euro (in laufenden Euro, 2013). Bangladesch kommt in der Rangliste der bevölkerungsreichsten Länder auf Platz neun; beim Bruttoinlandsprodukt kommt es jedoch nur auf Platz 57. Seit 1992 hat es hier sogar an Boden verloren; damals lag es noch auf Platz 52. Bangladesch gehört zu den ärmsten Ländern der Welt; im Jahr 2013 beträgt das Prokopfeinkommen in Kaufkraftparitäten relativ zu Deutschland knapp 6%.

Abbildung 7 zeigt, dass Bangladesch in den letzten 12 Jahren ein relativ stabiles und hohes Wachstum vorweisen konnte; von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) fast 6%. Das Prokopfwachstum lag, aufgrund des nach wie vor hohen Bevölkerungswachstums, im Durchschnitt bei etwa 4,5% pro Jahr. Fast ein Drittel der Bevölkerung muss pro Tag mit weniger als 2\$ auskommen.

Abbildung 7 Bangladesch: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

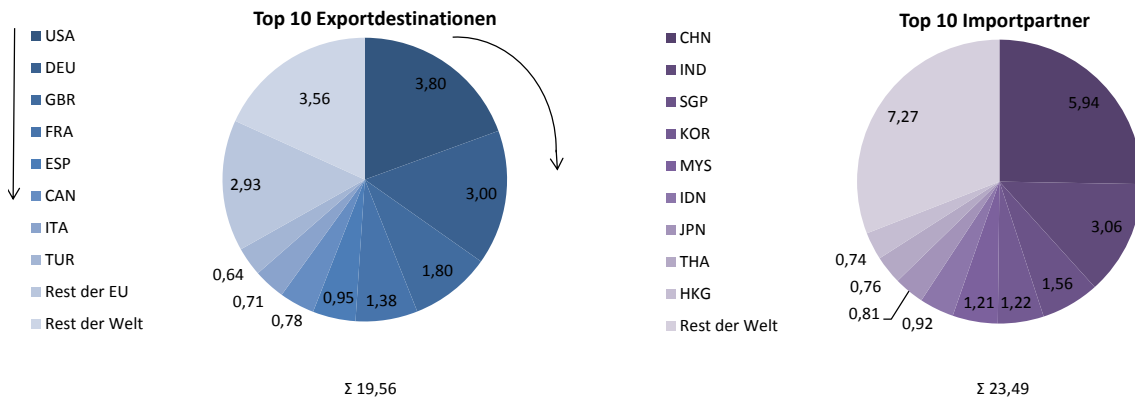
Handelspolitischer Hintergrund

Bangladesch ist Gründungsmitglied der WTO und war ein Mitglied des GATT von 1972 an (d.h., seit seiner Unabhängigkeit von Pakistan). Bangladesch ist bisher kein Mitglied irgendeines nennenswerten regionalen Handelsabkommens. Zwar sind bei der WTO fünf Abkommen notifiziert, sie sind aber von extrem geringer Tiefe. Auf der Skala von 0 bis 7, weisen sie einen Durchschnittswert von 0,8 auf; siehe Dür et al. (2013). Während seine Nachbarstaaten zurzeit mit den ASEAN Staaten ein „Regional Comprehensive Economic Partnership“ Abkommen verhandeln, ist Bangladesch in keinen nennenswerten Verhandlungen beteiligt. Im letzten verfügbaren Jahr (2008) weist das Land gemäß Berechnungen der Welt Bank einen gewichteten durchschnittlichen angewandten Importzoll von 13% auf (WDI, 2014). Nur sehr wenige Länder (z.B. Iran) weisen für dieses Jahr höhere durchschnittliche Zölle auf.

Dennoch ist Bangladesch eine relativ offene Volkswirtschaft. Die Güter- und Dienstleistungsexporte von etwa 23 Mrd. Euro machen circa 23% des BIP aus; die Importe von etwa 30 Mrd. Euro machen 31% des BIP aus. Die Handelsbilanz ist mithin negativ bei -6,3% des BIP (alle Zahlen aus 2013, WDI Datenbank der Weltbank).

Abbildung 8 zeigt, dass die Güterexporte Bangladeschs relativ stark auf die EU und die USA konzentriert sind. Die USA ist der wichtigste Exportmarkt (ca. 4 Mrd. Euro, d.s. 17% der Gesamtgüterexporte); Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Spanien kommen auf den Plätzen 2 bis 5. Insgesamt addieren sich die Exporte Bangladeschs in die EU auf fast 11 Mrd. Euro (48% der Gesamtgüterexporte). Also gehen fast zwei Drittel der Exporte Bangladeschs in die TTIP Region. Die Importseite der Handelsströme weist eine ganz andere Struktur auf: hier dominieren regionale Partner wie China, Indien, Singapur, und Malaysia. Das bedeutet, dass Bangladesch mit den TTIP Ländern relativ starke Handelsbilanzüberschüsse aufweist, und mit den regionalen Partnern ebenso bedeutende Handelsbilanzdefizite.

Abbildung 8 Bangladesch: Top 10 Handelspartner, Warenhandel



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Tabelle 5 betrachtet die Güterstruktur der Exporte Bangladeschs in die TTIP Regionen EU und USA. Auch hier zeigt sich, dass die Exporte wenig diversifiziert sind. Ca. 80% der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf nur 10 Produkte (4-Steller), die – mit einer Ausnahme (Krustentiere) – allesamt in den Textilsektor fallen. Selbst innerhalb dieser engen Produktpalette sind die Exporte stark konzentriert: 3 Produkte (Herrenanzüge, T-Shirts, Pullover und Westen) machen fast 50% der Exporte aus.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Bangladeschs durch TTIP

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive ist zu erwarten, dass Bangladesch potentiell negativ von TTIP betroffen sein könnte: die EU und die USA sind extrem wichtige Exportmärkte. Das Land könnte daher besonders von negativen Handelsumlenkungseffekten aber auch von positiven Nachfrageeffekten betroffen sein.

Betrachtet man zunächst die möglichen *Handelsumlenkungseffekte* der Eliminierung von Zöllen im transatlantischen Handel, so fällt auf, dass Bangladesch im Rahmen eines EBA („Everything But Arms“) Abkommens zollfrei in die EU exportieren kann, in den USA aber seit Suspendierung des GSP („Generalized System of Preferences“) im September 2013 teilweise erheblichen Zöllen entgegenseht.¹¹ Die Wirkung dieser Maßnahme ist in den verfügbaren Handelsdaten (bis 2012) noch nicht abgebildet. Außerdem ist zum jetzigen Zeitpunkt unklar, unter welchen Umständen die USA Bangladesch

¹¹ Die USA haben Bangladesch im September 2013 von der Anwendung des GSP Programmes suspendiert. Als Grund hierfür wird die fehlende Umsetzung von Arbeiterschutzprogrammen- und standards angegeben (<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/june/michael-froman-gsp-bangladesh>).

wieder in ihr GSP Programm aufnehmen. Dies ist bei der weiteren Diskussion zu beachten.

Tabelle 5 Bangladesch: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Rang	Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
	Produkt HS4	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			BGD	MFN	BGD	MFN
1	Herrenanzüge	6203	2.745	18	18	354	27	0,0	12,0	13,6	13,6
2	T-Shirts, Tank Tops etc.	6109	2.721	17	35	46	72	0,0	12,0	15,4	15,4
3	Pullover, Westen etc.	6110	2.102	14	49	195	40	0,0	11,9	12,2	12,2
4	Damenanzüge	6204	1.653	11	59	367	118	0,0	12,0	11,5	11,5
5	Herrenhemden	6205	1.189	8	67	73	8	0,0	12,0	14,4	14,4
6	Damenanzüge etc.	6104	590	4	71	107	28	0,0	12,0	13,0	13,0
7	Herrenhemden etc.	6105	519	3	74	15	4	0,0	12,0	17,5	17,5
8	Bettwäsche, Tischdecken etc.	6302	326	2	76	113	5	0,0	11,4	8,2	8,2
9	Damenunterwäsche	6108	306	2	78	13	7	0,0	12,0	10,3	10,3
10	Krustentiere	306	289	2	80	6	110	0,0	11,0	0,9	0,9
Alle Produkte			15.558	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Suspendiert vom GSP der USA seit Sept.'13

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Tabelle 5 zeigt, dass die MFN Zölle für Textileinfuhren in die EU durchwegs im zweistelligen Bereich liegen. In den meisten Fällen sind die Zölle in den USA höher als in der EU. In der Literatur werden typischerweise relativ hohe Preiselastizitäten der Textilnachfrage geschätzt; Broda und Weinstein (2006, Tabelle V) finden eine Elastizität von circa 6; Aichele et al. (2014) finden einen nur geringfügig geringeren Wert. Dies bedeutet, dass Zölle von 12% (ceteris paribus) zu einem Nachfragerückgang von 60-70% führen. Es ist daher zu erwarten, dass die Suspendierung vom US GSP Status zu starken Effekten führen wird. Dies könnte noch dadurch verstärkt werden, dass die Importzölle der USA auf Textilien aus der EU im Rahmen eines TTIP auf null fallen würden. Damit würde die relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit Bangladeschs auf dem US Markt weiter sinken. Zwar ist die EU (vor allem die neuen Mitgliedsländer) im Textilbereich in den USA nur bei qualitativ hochwertigen Waren (z.B. Herren- und Damenanzüge) wettbewerbsfähig, doch würde eine Verstärkung dieses Vorteils durch TTIP es für Bangladesch schwieriger machen, in das Segment hochwertiger Textilprodukte vorzustoßen. Auf dem USA Markt muss daher mit Handelsumlenkungseffekten gerechnet werden. Allerdings ist der Wegfall des GSP Status für Bangladesch ein weitaus größeres Problem als TTIP per se.

In der EU stellt sich die Lage anders da. Erstens sind die Importe Europas aus den USA in den betroffenen Textilbereichen vernachlässigbar gering (circa ein Viertel der Exporte der EU in die USA), es ist daher nicht im großen Stil mit einer Verdrängung von Gütern aus Bangladesch zu rechnen. Zweitens sind die Zölle der EU etwas geringer. Ge-

meinsam mit einer relativ hohen Nachfrageelastizität sollte es daher zu geringeren Substitutionseffekten in Europa kommen, wenn US Produzenten zollfrei in die EU exportieren dürfen. Drittens ist davon auszugehen, dass die beobachteten Exportvolumina der US in die EU zu einem hohen Anteil Wertschöpfung aus nicht-TTIP Ländern enthalten, z.B. aus Lateinamerika. Damit würde sich nur ein Teil der US Exporte für die Zollbefreiung qualifizieren, und die Verdrängung von Waren aus Bangladesch fiel noch schwächer aus.

TTIP könnte Regelungen *nicht-tarifärer* Natur enthalten, die den Marktzugang von Anbietern aus Bangladesch in der EU (und den USA) verschlechtern. Das wäre beispielsweise der Fall, wenn sich die beiden Vertragspartner in einem TTIP auf Mindeststandards für Textilprodukte einigen, und diese Standards auch auf den Handel mit Drittstaaten anwenden. Der Streit der USA mit Bangladesch, der zum Entzug des GSP Status geführt hat, könnte dann auch für den Handel der EU mit Bangladesch relevant werden. Neben arbeitsrechtlichen Standards könnten auch strenge Vorschriften aus dem Umwelt- und Verbraucherschutz zu einer Benachteiligung Bangladeschs führen.

Bangladesch könnte allerdings auch erheblich von einem TTIP profitieren, wenn das Abkommen zu einem Nachfrageanstieg für Textilprodukte führt. Wegen des zollfreien Zugangs Bangladeschs zum EU Markt, ist diese Möglichkeit vor allem hinsichtlich der EU relevant. Hier ist einschränkend hinzuzufügen, dass die Einkommenselastizität der Textilnachfrage unter 1 liegen könnte (jedenfalls für relativ einfache Textilprodukte, wie sie von Bangladesch hergestellt werden). Damit würde ein Einkommenszuwachs in den TTIP Ländern nur unterproportional zu einer Zunahme nach Textilerzeugnissen aus Bangladesch führen.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Detaillierte Simulationsergebnisse für Bangladesch liegen in den Studien von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) vor. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf. Von den regional disaggregierten Studien bietet nur Aichele et al. (2014) Einsichten in die sektorale Struktur der Effekte.

Abbildung 9 zeigt, welche Sektoren in Bangladesch profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. In den allermeisten Sektoren sind nur sehr geringe Effekte zu erwarten.

Der Sektor, der die stärkste Veränderung seiner relativen Bedeutung erfahren könnte, ist – wie zu erwarten – der Textilsektor. Im Status Quo wird dort circa 7,4% des Bruttoinlandsprodukt (= gesamte Wertschöpfung) Bangladeschs erwirtschaftet. Dieser Anteil könnte mit TTIP um etwa 0,4 Prozentpunkte zurückgehen. Grund hierfür ist der oben erwähnte Handelsumlenkungseffekt. Die beiden Sektoren, die am stärksten expandieren, sind der Bergbau und andere Dienstleistungen. In den meisten anderen Sektoren zeigt TTIP kaum Auswirkungen.¹² Insgesamt führt TTIP in Bangladesch zu einem leichten Absinken der relativen Bedeutung des Industriesektors.

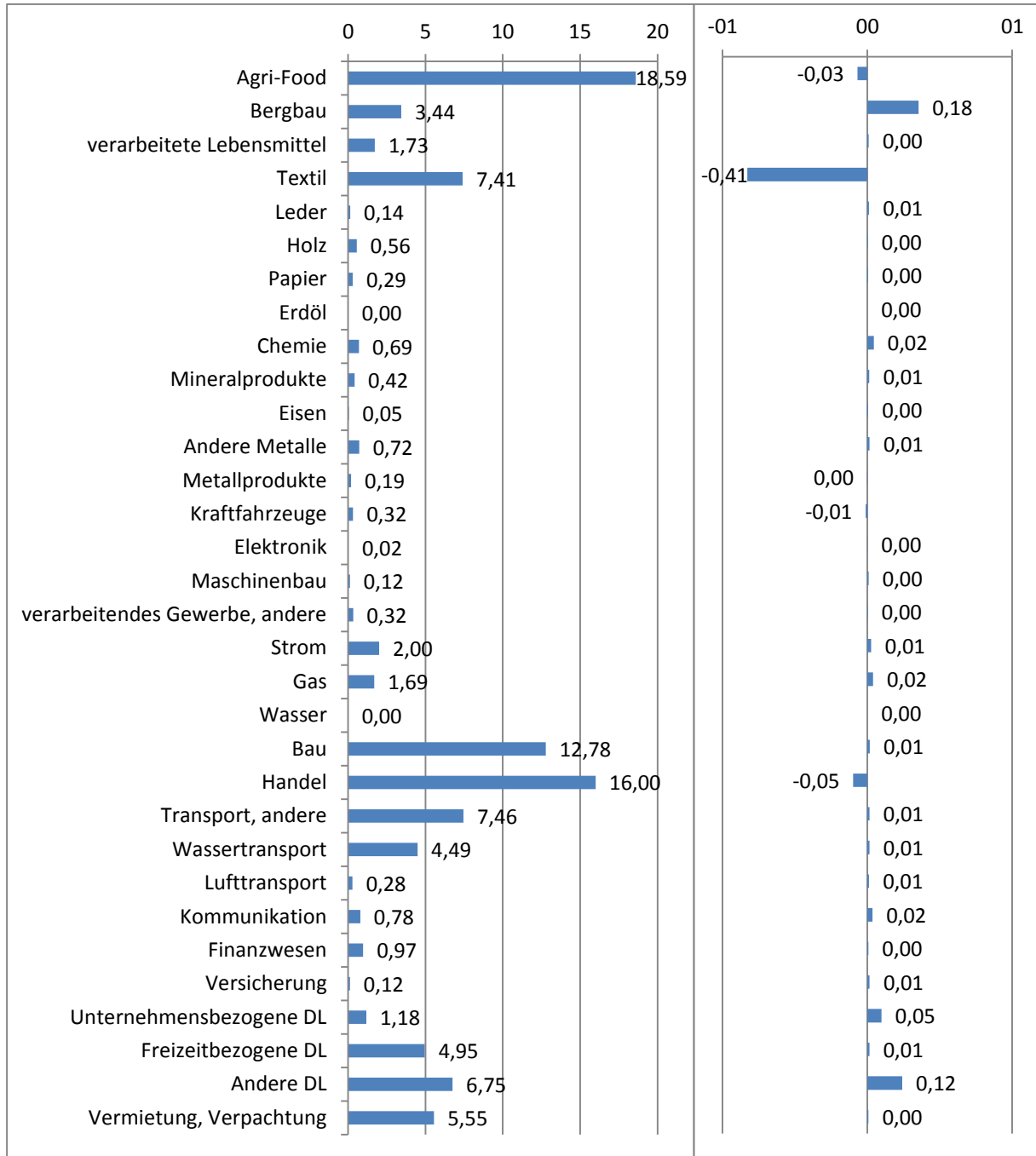
Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen hängt maßgeblich davon ab, ob der Abbau nicht-tarifärer Barrieren zwischen EU und US diskriminierend wirkt (keine Spillovers) oder auch die Handelskosten Bangladeschs absenkt (Spillovers). Die sechs betrachteten Studien kommen zu folgenden Ergebnissen:¹³

Aichele et al.:	-0,13% (keine Spillovers) bis +0,14% (Spillovers)
Anderson et al.:	+0,09% (statisch) bis -0,45% (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-0,32 bis -0,76 Mrd. USD (Spillovers, „Rest of Asia“).
Egger et al.:	-0,52% (keine Spillovers) bis +0,39% (Spillovers); „other Asia“.
Felbermayr et al.:	+0,03% (tariffs-only Szenario nicht verfügbar).
Francois et al.:	+0,09 bis +0,20% (Spillovers in allen Szenarios; „Low income countries“)

¹² Bei der Interpretation der Zahlen ist zu beachten, dass sich die Änderungen auf null addieren müssen, denn es wird nur die Veränderung von Wertschöpfungsanteilen betrachtet

¹³ Die erwähnten Studien beziehen sich immer auf langfristige Effekte; allerdings verwenden sie unterschiedliche Basisjahre und sind daher nur bedingt vergleichbar. Mit Ausnahme von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014), und Felbermayr et al. (2014) präsentieren die Studien nur Ergebnisse für aggregierte Regionen und nicht für spezifische Länder.

Abbildung 9 Bangladesch: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%Punkte)

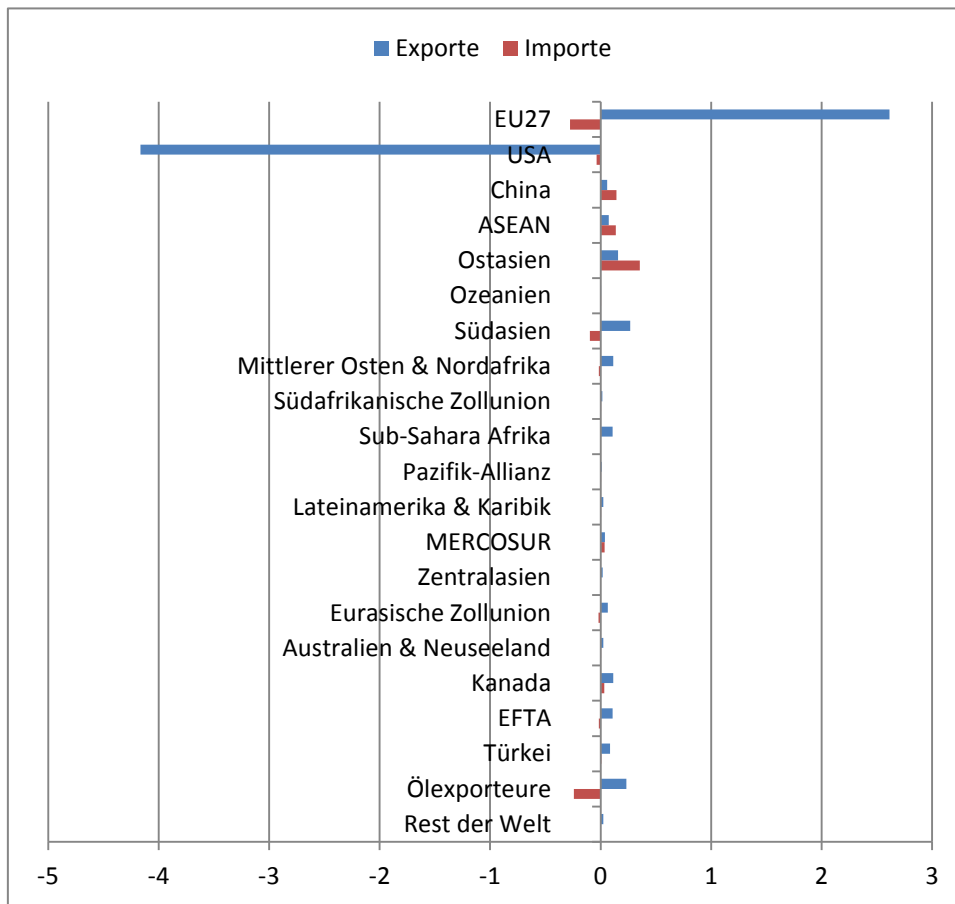


Quelle: Aichele et al. (2014).

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 10 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Bangladeschs. Wie schon in der qualitativen Analyse vermutet, überwiegt in den USA der negative Handelsumlenkungseffekt, während in der EU der positive Nachfrageeffekt zu dominieren scheint. Die Analyse sagt einen geringfügigen Rückgang des Anteils der EU an den Gesamtimporten Bangladeschs voraus, während die Importe (ausschließlich im Textilbereich) deutlich zunehmen. Der relative Anteil der EU in den Exporten Bangladeschs steigt um etwa 2,5 Prozentpunkte; jener der US fällt um etwa 4 Prozentpunkte.

Abbildung 10 Bangladesch: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Der Anteil Chinas am Handel Bangladeschs nimmt geringfügig zu, und zwar sowohl auf der Import- als auch auf der Exportseite. Importe aus Indien – textile Rohstoffe – verlieren leicht an Bedeutung, die Exporte legen zu. Es ist aber vor allem die Gruppe der

anderen OECD Länder (Kanada, Mexiko, Australien, Neuseeland) die in der Außenhandelsstatistik Bangladeschs am stärksten an Bedeutung gewinnen.

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit Bangladeschs: der Anteil der Exporte am BIP (22,8% im Status Quo)¹⁴ würde um etwa 0,8 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (16,3% im Status Quo), so steigt Bangladeschs Offenheit um 0,07 Prozentpunkte geringfügig an.

Zusammenfassung

Die Exporte Bangladeschs sind in doppelter Weise konzentriert: erstens stammen mindestens 90% des Exportwertes aus der Textilindustrie; zweitens gehen zwei Drittel der Exporte in die EU oder die USA. In den TTIP Ländern ist der Textilbereich durch relativ hohe MFN Zölle geschützt, aber die ost- und südeuropäische Textilbranche ist bei hochwertigen Produkten in den US durchaus wettbewerbsfähig. Ein Wegfall der amerikanischen Importzölle könnte daher zu Handelsumlenkung führen. Bangladesch könnte auch durch eine Verschärfung von umwelt-, arbeits- und gesundheitspolitischen Standards und Zertifizierungsvorschriften beeinträchtigt werden. Diese negativen Einflüsse werden allerdings in den allermeisten Simulationsstudien durch eine verstärkte Nachfrage nach Textilprodukten in Folge höherer Einkommen in EU und US kompensiert, so dass die Prokopfeinkommen sich kaum, oder sogar leicht positiv, verändern würden.

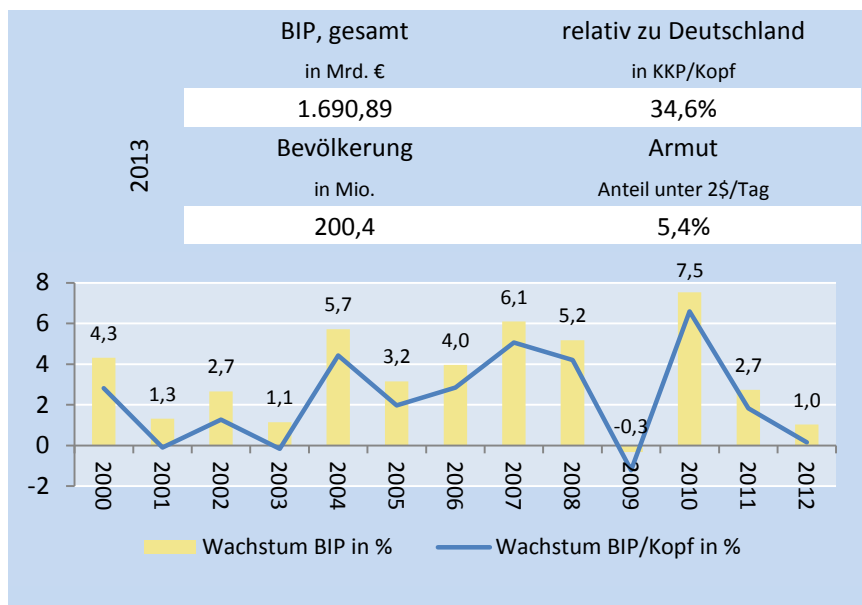
¹⁴ Die Analyse von Aichele et al (2014) verwendet Zahlen aus dem Jahr 2007; damals war die Offenheit des Landes 22,0%.

5.3 Brasilien

Allgemeine Situation

Brasilien ist mit einer Bevölkerung von etwa 200 Millionen Personen und einem Bruttoinlandsprodukt von circa 1691 Milliarden Euro (in laufenden Euro, 2013) die siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt. Im Jahr 1992 hatte es noch den 11. Platz in dieser Statistik inne. Dies belegt den rasanten Aufholprozess, den Brasilien in den letzten 20 Jahren absolviert hat. Dennoch ist der Wohlstandsabstand zu Deutschland immer noch erheblich. Im Jahr 2013 beträgt das Prokopfeinkommen in Kaufkraftparitäten relativ zu Deutschland knapp 35%. Das liegt unter anderem an einem relativ rapiden Bevölkerungswachstum. Wie Abbildung 11 zeigt, lag das Wachstum des BIP pro Kopf (in konstanten Dollar) im Durchschnitt der betrachteten Jahre um mehr als 1 Prozentpunkt unter dem Wachstum des BIP (ebenfalls in konstanten Dollar). Circa 5% der Bevölkerung muss mit weniger als 2\$ pro Tag das Auslangen finden.

Abbildung 11 Brasilien: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Handelspolitischer Hintergrund

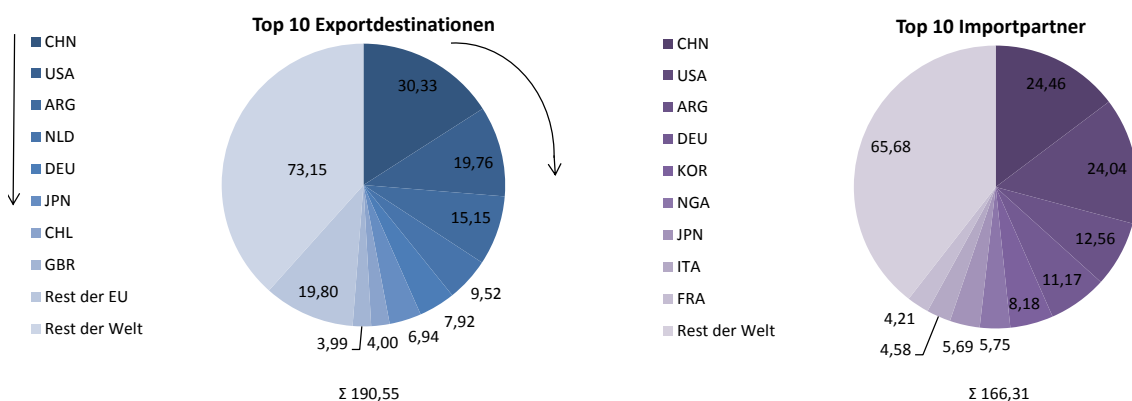
Brasilien ist Gründungsmitglied der WTO und war ein Mitglied des GATT von 1948 an. Auf regionaler Ebene hat Brasilien bisher wenige handelspolitische Akzente gesetzt. Es

ist Mitglied des Mercosur (Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay, Venezuela), und der Latin American Integration Association (LAIA). Außer diesen hat das Land gemäß Daten der WTO nur noch drei weitere präferentielle Handelsabkommen unterzeichnet. Im Durchschnitt handelt es sich um Vertragswerke sehr geringer Tiefe; siehe Dür et al. (2013). Brasilien weist einen gewichteten durchschnittlichen angewandten Importzoll von 7,7% auf (WDI, 2014). In Südamerika weist nur Venezuela einen höheren durchschnittlichen Zollsatz auf (8,6%).

Es wundert daher nicht, dass Brasilien eine relativ geschlossene Volkswirtschaft ist. Die Güter- und Dienstleistungsexporte von etwa 212 Mrd. Euro machen circa 13% des BIP aus; die Importe von etwa 254 Mrd. Euro machen 15% des BIP aus. Die Handelsbilanz ist mithin negativ bei -2,5% des BIP (alle Zahlen aus 2013, WDI Datenbank der Weltbank).

Abbildung 12 zeigt, dass die Exporte und die Importe des Landes hinsichtlich der Struktur der Exportmärkte relativ diversifiziert sind. Der wichtigste Partner ist China, wobei das Land hier einen Handelsüberschuss erzielt. Der zweitwichtigste Markt ist die USA, wobei Brasilien hier ein bilaterales Defizit aufweist. Deutschland ist nur der fünftwichtigste Exportmarkt und der viertwichtigste Importmarkt für Brasilien. Brasilien hat ein bilaterales Defizit von etwa 3 Mrd. Euro. Insgesamt gehen knapp 30% der Exporte Brasiliens in die EU oder die USA.

Abbildung 12 Brasilien: Top 10 Handelspartner, Warenhandel



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Tabelle 6 betrachtet die Güterstruktur der Exporte Brasiliens in die TTIP Regionen EU und USA. Etwa die Hälfte der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf nur 10 Produkte

(4-Steller), wobei Erdöl, Eisenerz und Sojabohnen¹⁵ jeweils etwa 10% der Gesamtexporte ausmachen. Im Industriegüterbereich fallen Luftfahrzeuge (Embraer), optische Geräte, und chemische Zellstoffe ins Gewicht.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Brasiliens durch TTIP

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive ist zu erwarten, dass Brasilien nur in sehr eingeschränktem Maß von TTIP betroffen sein wird, denn nur knapp 30% der Exporte gehen in die EU oder in die USA. In einigen Einzelbereichen ist das Land aber gleichwohl verletzbar.

Tabelle 6 Brasilien: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Top 10 Exporte in die EU & USA						Export zwischen EU & USA				Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt HS4	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA			
				abs.	kum.			BRA	MFN	BRA	MFN		
										in %			
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	6.795	11	11	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2		
2	Eisenerze	2601	4.646	8	19	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0		
3	Sojabohnen	2304	3.589	6	24	0	266	0,0	0,0	0,0	0,5		
4	Kaffee	901	3.391	6	30	207	14	4,9	4,9	0,0	0,0		
5	Chemische Zellstoffe	4703	2.503	4	34	24	929	0,0	0,0	0,0	0,0		
6	Sojabohnen	1201	2.281	4	38	1	955	0,0	0,0	0,0	0,0		
7	Luftfahrzeuge	8802	2.004	3	41	4.496	7.766	4,6	4,6	0,0	0,0		
8	Halbfertige Eisenerzeugnisse	7207	1.818	3	44	129	39	0,0	0,0	0,0	0,0		
9	Fruchtsäfte	2009	1.768	3	47	53	129	18,3	18,3	0,0	6,4		
10	Petroleumöle, Mineralöle	2710	1.395	2	49	18.559	11.625	3,9	3,9	0,0	2,5		
Alle Produkte			61.374	100	100	280.796	209.135	*					

*Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

In den USA sind brasilianische Exporte wegen des GSP Status des Landes bis auf einige Ausnahmen nicht mit Zöllen belastet, Exporte der EU zum gegenwärtigen Zeitpunkt jedoch schon. Betrachtet man zunächst die möglichen Handelsumlenkungseffekte der Eliminierung von Zöllen im transatlantischen Handel, so fällt auf, dass im für Brasilien so wichtigen Rohstoffbereich die MFN Zölle von EU und USA bereits heute Null betragen; siehe Tabelle 6. In diesem Bereich wird die TTIP also kaum negative Umlenkungseffekte entfalten. Für bestimmte Lebensmittel, wie z.B. Fruchtsäfte, ist die Situation allerdings kritischer: Fruchtsäfte, auf die im Jahr 2012 immerhin fast 2 Mrd. Euro an Exporten aus Brasilien in die EU und die US entfallen, werden in der EU mit dem MFN Durchschnittszoll von 18,3% belastet. Fällt dieser Zoll für US Produzenten weg, so gera-

¹⁵ Sojabohnen und Sojabohnen-Ölkuchen.

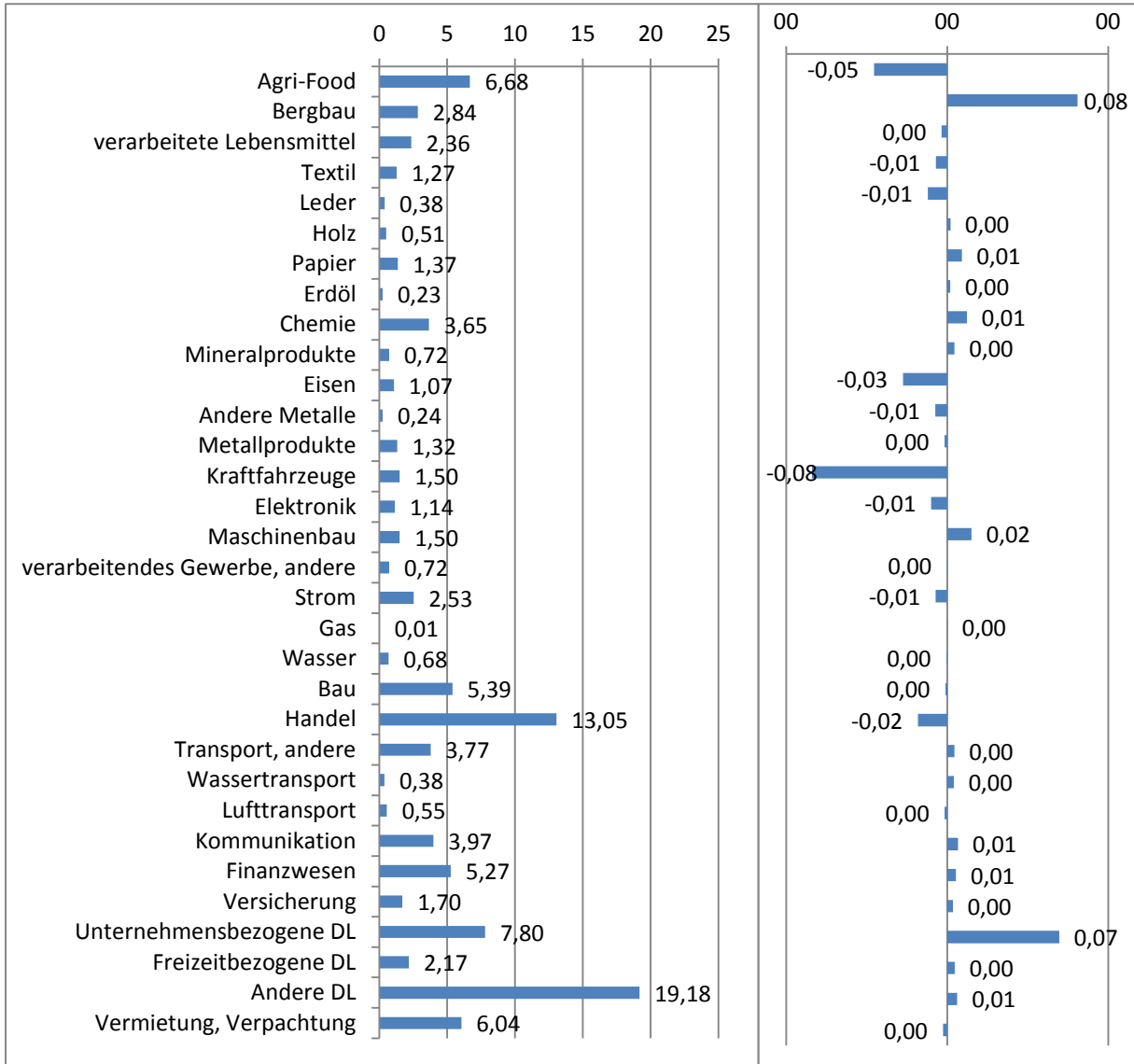
ten brasilianische Hersteller in der EU in einen Wettbewerbsnachteil gegenüber amerikanischen Konkurrenten (z.B. aus Florida). Fällt der US MFN Zoll im Zuge von TTIP für Importe aus der EU auf null, so gewinnt auch die europäische Konkurrenz in den USA und die brasilianischen Anbieter büßen ihren bisherigen relativen Vorteil ein. Im Bereich Lebensmittel werden typischerweise Nachfrageelastizitäten von 2-3 geschätzt, so dass kleine Preisänderungen relativ starke Mengenänderungen generieren können. Daher ist vor allem in diesem Bereich Handelsumlenkungseffekte zu erwarten, die aber auf Grund der relativ bescheidenen Handelsvolumina gesamtwirtschaftlich keine große Bedeutung haben werden.

Ein weiterer interessanter Bereich ist der Flugzeugsektor. Hier ist der EU Markt im Durchschnitt mit einem Zoll von 4,6% geschützt, während der US Markt keine Zölle vorsieht. Fallen EU Importzölle im Zuge von TTIP auf null, so erhalten amerikanische Erzeuger einen Preisvorteil von 4,6% relativ zu brasilianischen auf dem europäischen Markt. Allerdings sind auch hier Handelsumlenkungseffekte unwahrscheinlich, denn die brasilianische Flugzeugindustrie hat sich auf Fluggeräte für 100-120 Passagiere spezialisiert; der wichtigste Konkurrent im Bereich Linienflugzeuge, die Boeing 717 wird seit 2006 nicht mehr gebaut. Umlenkungseffekte könnte es aber im Bereich von Geschäftsjets geben, wo jedoch der Markt sehr viel kleiner ist. Außerdem könnte es TTIP dem Land erschweren, in andere Bereiche der Luftfahrzeugindustrie vorzudringen.

Das Fazit lautet, dass für die 10 wichtigsten Exportgüter Brasiliens keine starken Handelsumlenkungseffekte aus Zolleliminierung in TTIP zu erwarten sind. Die Reduktion *nicht-tarifärer Barrieren* im transatlantischen Handel könnte stärkere Effekte auf Brasilien haben. Zum Beispiel könnte die Inspektion von Sojaschiffen vor der Entladung in der EU für Lieferungen aus den US in einem beschleunigten und vereinfachten Verfahren durchgeführt werden, wodurch brasilianische Anbieter ins Hintertreffen gelangen könnten. Ähnliches gilt für Fruchtsäfte. Anbieter von elektrischen oder optischen Geräten könnten durch Begünstigung von Anbietern aus EU oder US ebenfalls Nachteile erleiden.

Brasilien könnte im Gegenzug erheblich von einem durch TTIP angeschobenen Produktionsanstieg in den TTIP Ländern profitieren. Denn die Nachfrage nach Eisenerz, Zellstoff, oder agrarischen Rohprodukten könnte steigen. Dieser *positive Nachfrageeffekt* wird aber durch die relativ hohe geographische Entfernung Brasiliens von den Märkten der EU oder der USA abgeschwächt. Schließlich könnte Brasilien gewinnen, wenn aufgrund der regulatorischen Kooperation zwischen EU und USA bestimmte Importgüter, wie z.B. Maschinen billiger werden, und somit auch die Wettbewerbsfähigkeit der brasilianischen Industrie steigen könnte.

Abbildung 13 Brasilien: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Detaillierte Simulationsergebnisse für Brasilien liegen in der Studie von Aichele et al. (2014) vor; Felbermayr et al. (2014) und Brockmeier et al. (2014) weisen nur aggregier-

te Effekte aus; die anderen existierenden Arbeiten bieten keine Ergebnisse für Brasilien.

Abbildung 13 zeigt, welche Sektoren in Brasilien profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. In den allermeisten Sektoren sind nur sehr geringe Effekte zu erwarten.

Die relative Bedeutung des Bergbaus könnte zunehmen; hier schlägt zusätzliche Nachfrage aus den TTIP Ländern nach brasilianischem Eisenerz durch. Der Kraftfahrzeugbau könnte hingegen relativ zu anderen Sektoren verlieren.¹⁶ Insgesamt wirkt TTIP in Brasilien leicht deindustrialisierend.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Brasiliens hängt maßgeblich davon ab, ob der Abbau nicht-tarifärer Barrieren zwischen EU und US diskriminierend wirkt (keine Spillovers) oder auch die Handelskosten Brasiliens absenkt (Spillovers). Die sechs betrachteten Studien kommen zu folgenden Ergebnissen:¹⁷

Effekt auf das reale Prokopfeinkommen:

Aichele et al.:	-0,01% (keine Spillovers) bis +0,14% (Spillovers)
Anderson et al.:	-1,06% (statisch) bis -1.56% (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-0,03 bis -0,5 Mrd. USD (Spillovers)
Felbermayr et al.:	-0,77% („TTIP full“) bis -0,05% („tariffs-only“)
Francois et al.:	+0,01 bis +0,03% (Spillovers in allen Szenarios; „Mercosur“)
Egger et al.:	-0,04% (keine Spillovers) bis 0,00% (Spillovers); „Other middle income countries“

¹⁶ Bei der Interpretation der Zahlen ist zu beachten, dass sich die Änderungen auf null addieren müssen, denn es wird nur die Veränderung von Wertschöpfungsanteilen betrachtet.

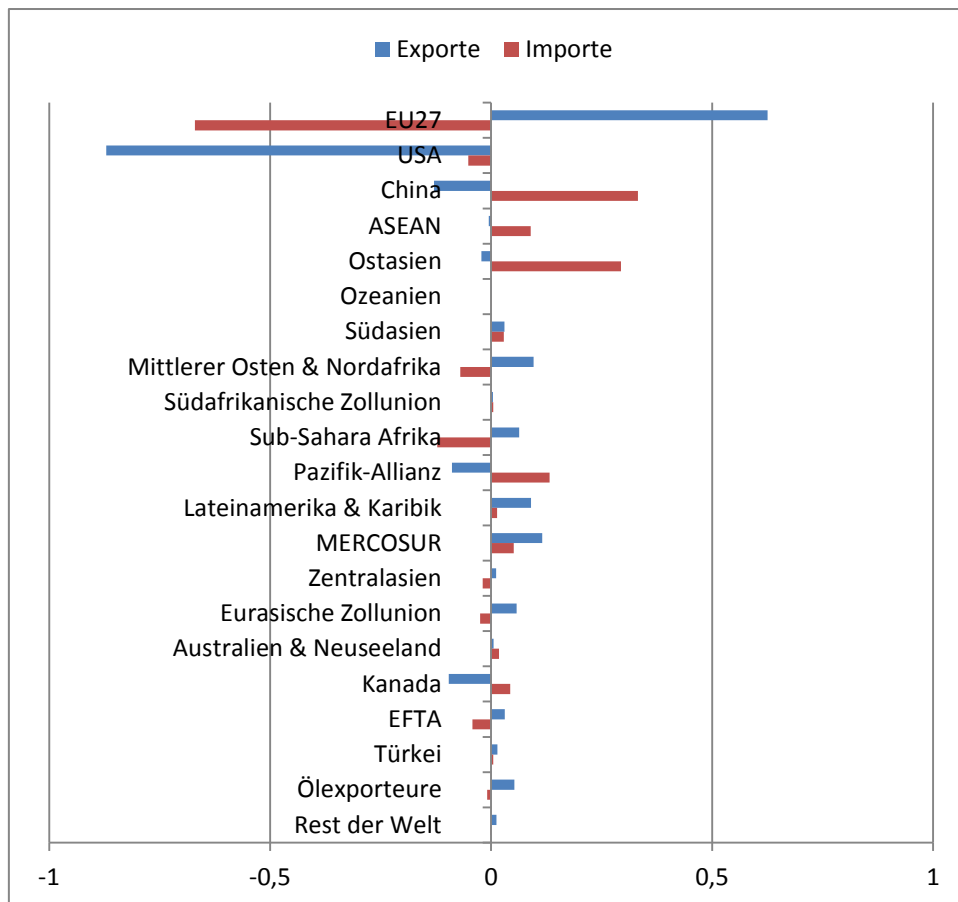
¹⁷ Die erwähnten Studien beziehen sich immer auf langfristige Effekte; allerdings verwenden sie unterschiedliche Basisjahre und sind daher nur bedingt vergleichbar. Mit Ausnahme von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014), und Felbermayr et al. (2014) präsentieren die Studien nur Ergebnisse für aggregierte Regionen und nicht für spezifische Länder.

Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 14 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Brasiliens. Die Simulation zeigt einen leichten Rückgang der Bedeutung der USA als Handelspartner Brasiliens an: der Anteil der Exporte dorthin geht um 0,9 Prozentpunkte, jener der Importe um 0,1 Prozentpunkte zurück. In diesem Fall überwiegt der Handelsumlenkungseffekt. Hinsichtlich des Handels mit der EU zeigt sich, dass der Anteil der Importe um 0,7 Prozentpunkte fallen könnte, während sich jener der Exporte in der gleichen Größenordnung vergrößern könnte. Hier scheinen die Nachfrageeffekte zu dominieren: der Wachstumsschub durch TTIP in der EU führt zu mehr Nachfrage nach brasilianischen Gütern.

Die Berechnung deutet an, dass TTIP den Handel Brasiliens mit China, mit den anderen südamerikanischen Ländern, und mit anderen OECD Staaten ankurbeln könnte. Insgesamt aber fällt die Anpassung der Länderstruktur des brasilianischen Außenhandels jedoch sehr bescheiden aus.

Abbildung 14 Brasilien: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Was die allgemeine Offenheit (Anteil der Exporte am BIP) der brasilianischen Volkswirtschaft angeht, so könnte diese gemäß den Berechnungen von Aichele et al. (2014) leicht (um 0,15 Prozentpunkte) fallen. Gemessen am Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP steigt die Offenheit Brasiliens um 0,5 Prozentpunkte (von 13,2% im Status Quo).

Zusammenfassung

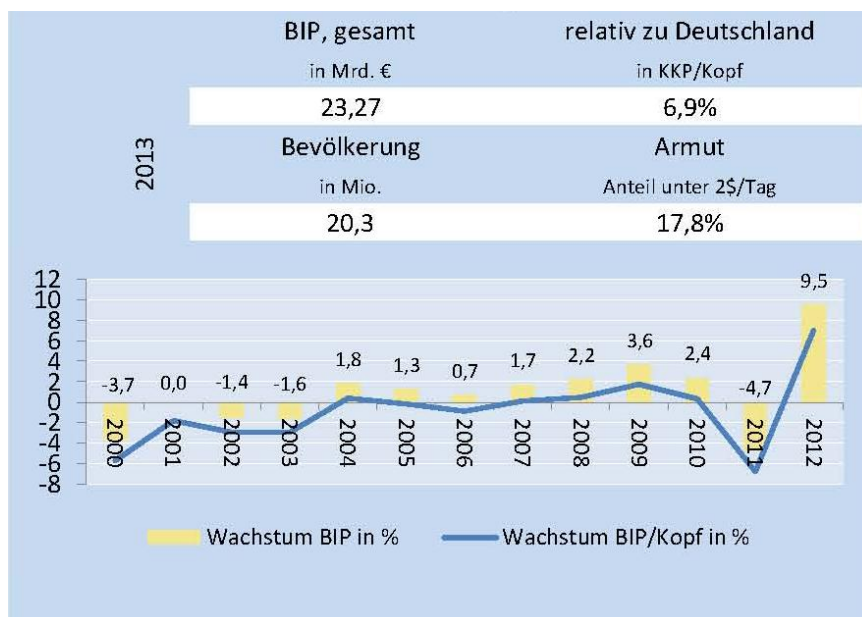
Brasilien ist eine relativ geschlossene Volkswirtschaft; die Exporte von Gütern und Dienstleistungen machen circa 13% des BIP aus. Ein Drittel der Exporte gehen in die TTIP Partnerländer und konzentrieren sich auf Rohstoffe (Erdöl, Eisenerz), landwirtschaftliche Erzeugnisse (Soja, Früchte) und auf Flugzeuge. In den EU ist im Bereich Fruchtsäfte mit Handelsumlenkungseffekten zu rechnen, da hier die MFN Zölle mit 18,3% sehr hoch liegen, in abgeschwächter Form könnten auch Flugzeugimporte in die EU durch amerikanische Erzeugnisse ersetzt werden. Bei Rohstoffen sind keine Handelsumlenkungseffekte zu erwarten; Einkommenseffekte durch TTIP könnten sogar zu einem Anstieg der Nachfrage nach Früchten oder Rohstoffen führen. Eventuell könnte Brasilien durch eine Verringerung bürokratischer Kosten im Transatlantikhandel von landwirtschaftlichen Erzeugnissen betroffen sein, weil die relative Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Exporte sinken könnte. Die meisten Simulationsergebnisse sagen für Brasilien nur sehr geringe Effekte vorher, die bei Vorliegen von positiven Spillovers sogar positiv werden könnten. Wird Brasilien durch TTIP langfristig aus den globalen Wertschöpfungsketten verdrängt, dann könnte es zu höheren Verlusten im realen Prokopfeinkommen (maximal -1,6%) kommen.

5.4 Côte d'Ivoire

Allgemeine Situation

Die Côte d'Ivoire ist ein westafrikanisches Land mittlerer Größe. Es ist der mit Abstand wichtigste Produzent von Kakaobohnen weltweit (nach Schätzungen der FAO etwa 30% Weltmarktanteil). Es hat eine Bevölkerung von etwa 20 Millionen Menschen und ein Bruttoinlandsprodukt von circa 23 Milliarden Euro (in laufenden Euro, 2013). Hinsichtlich der Größe des BIP kam das Land im Jahr 1992 auf Platz 72; in der Zwischenzeit ist es auf Platz 93 abgestiegen. Die Côte d'Ivoire gehört zu den ärmsten Ländern der Welt; im Jahr 2013 beträgt das Prokopfeinkommen in Kaufkraftparitäten relativ zu Deutschland knapp 7%; es hat hinsichtlich seines Entwicklungsrückstandes in den letzten Jahren weiter Boden verloren.

Abbildung 15 Côte d'Ivoire: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Die Côte d'Ivoire war seit der Unabhängigkeit im Jahr 1960 eines der am meisten fortgeschrittenen Länder Westafrikas. In Folge eines Militärputsches im Jahr 1999, eines bis 2003 dauernden Bürgerkrieges und einer seither extrem schwierigen politischen Situation hat das Land in den letzten 15 Jahren stark an Boden verloren; siehe Abbildung 15. Von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) etwas

weniger als 1%; das Prokopfwachstum war mit durchschnittlich etwa -1% pro Jahr sogar negativ. Das Land ist aufgrund seiner Spezialisierungsstruktur in hohem Ausmaß von den Schwankungen der Weltkonjunktur und von Wetterkapriolen betroffen, und konnte auch in Expansionszeiten sein BIP kaum steigern. 2012 und 2013 waren allerdings Boom Jahre. Nach einer schweren Rezession im Jahr 2011 betrug das Wachstum des realen BIP 9,5% und 8%. Das Land leidet unter hohem Bevölkerungswachstum und, zehn Jahre nach Ende des Bürgerkrieges, weiter unter hoher politischer Instabilität und Unsicherheit. Das Land ist hoch verschuldet. Fast 20% der Bevölkerung muss pro Tag mit weniger als 2\$ auskommen.

Handelspolitischer Hintergrund

Die Côte d'Ivoire ist Gründungsmitglied der WTO und war seit seiner Unabhängigkeit von 1963 an Mitglied des GATT. Das Land hat seit 2009 ein Handelsabkommen mit der EU, das sich allerdings weitgehend auf den Güterhandel beschränkt. Im Juni 2014 hat die EU die WTO darüber unterrichtet, dass sie mit insgesamt 16 westafrikanischen Staaten – darunter die Côte d'Ivoire – ein Wirtschaftliches Partnerschaftsabkommen (Economic Partnership Agreement, EPA) ausverhandelt hat.¹⁸ Das Land ist Mitglied der Economic Community of West African States (ECOWAS), einer regionalen Zollunion. Nach Berechnungen der Weltbank weist das Land einen gewichteten durchschnittlichen angewandten Importzoll von 6,8% auf.

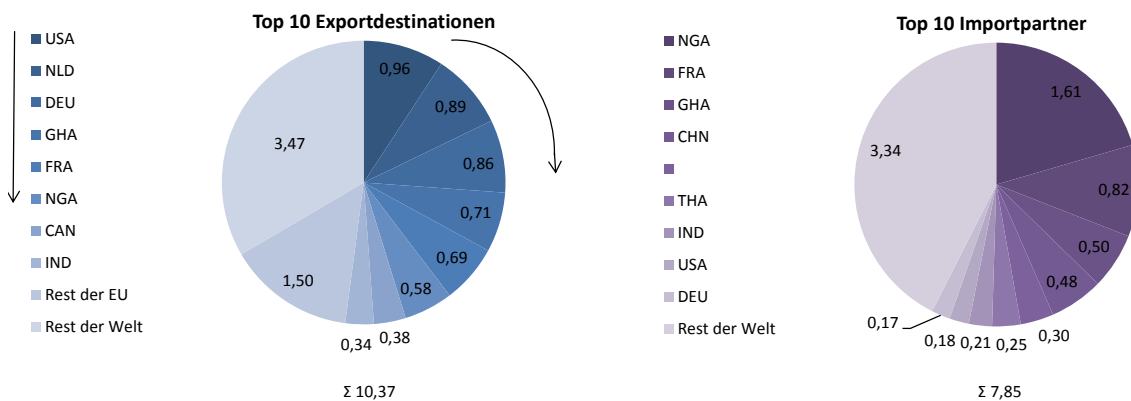
Gemessen am Anteil der Exporte von Gütern und Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt ist die Côte d'Ivoire eine relativ offene Volkswirtschaft: Die Exporte von etwa 23 Mrd. Euro machen circa 55% des BIP aus; die Importe betragen 2013 circa 10 Mrd. Euro. Somit war die Handelsbilanz negativ bei etwa -5% des BIP (alle Zahlen aus 2013, WDI Datenbank der Weltbank).

Abbildung 16 zeigt, dass die Exporte der Côte d'Ivoire relativ stark auf die EU und die USA konzentriert sind. Insgesamt wurden 2013 47% der Exporte mit diesen Ländern abgewickelt, wobei der Löwenanteil auf die EU entfiel (37% des Gesamtvolumens). Auf der Importseite sind regionale Partner wie Nigeria oder Ghana, und in Asien China and Indien wichtig. Die Côte d'Ivoire hat mit den TTIP Ländern relativ starke Handelsbilanz-

¹⁸ Das Abkommen umfasst Benin, Burkina Faso, Kap Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo und Mauritien), sowie die Economic Community of West African States (ECOWAS) und the West African Economic and Monetary Union (WAEMU).

überschüsse, während sie gegenüber anderen Partnern ebenso bedeutende Handelsbilanzdefizite aufweist.

Abbildung 16 Côte d'Ivoire: Top 10 Handelspartner, Warenhandel



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Tabelle 7 betrachtet die Güterstruktur der Exporte der Côte d'Ivoire in die TTIP Regionen EU und USA. Circa 90% der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf nur 10 Produkte (4-Steller). Eine Gütergruppe dominiert hier besonders: 55% der Exporte entfallen allein auf Kakaoprodukte (Kakaobohnen, -paste, -butter, und -schalen sowie Schokolade). Von einiger Bedeutung sind auch Erdöl, Gummi und Bananen.

Tabelle 7 Côte d'Ivoire: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Rang	Produkt HS4	Top 10 Exporte in die EU & USA		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA					
		Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			CIV	MFN	CIV	MFN
1	Kakaobohnen	1801	1.650	37	37	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Petroleumöle, Mineralöle	2709	598	13	51	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
3	Kautschuk, Gummi	4001	516	12	62	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Kakaopaste	1803	479	11	73	30	1	0,0	9,6	0,0	0,1
5	Kakaobutter	1804	152	3	77	9	1	0,0	7,7	0,0	0,0
6	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	144	3	80	75	93	0,0	18,6	4,8	4,8
7	Bananen	803	144	3	83	0	0	0,0	16,0	0,5	0,5
8	Petroleumöle, etc.	2710	126	3	86	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
9	Kakao (Abfall, Schale, etc.)	1802	100	2	88	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Schokolade	1806	80	2	90	380	40	0,0	8,0	0,0	9,8
Alle Produkte			4.438	100	100	280.796	209.135			*	

* Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Qualitative Analyse der Betroffenheit der Côte d'Ivoire durch TTIP

Die Côte d'Ivoire hat über das Handelsabkommen mit der EU zollfreien Zugang zum europäischen Markt in allen relevanten Güterklassen. Das Land ist Teil des amerikanischen GSP Programmes, was – mit Ausnahme von Fischprodukten – ebenfalls zollfreie Exporte ermöglicht.

Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive ist zu erwarten, dass die Côte d'Ivoire aufgrund ihres hohen Handelsvolumens mit Europa deutlich von TTIP betroffen sein könnte. Weil weder die EU noch die USA eigene Kakao- oder Gummiproduktion (Rohstoffe) haben, können in diesem Bereich zwar keine Handelsumlenkungseffekte entstehen. Allerdings sind solche Effekte bei verarbeitenden Kakaoprodukten, vor allem bei Schokolade, durchaus möglich.

Tabelle 7 zeigt, dass die EU relativ hohe Importzölle (in der Nähe von 10%) für verarbeitete Kakaoprodukte (Kakaobutter und –paste, Schokolade) aufweist, während Rohprodukte (Kakaobohnen und –schalen) zollfrei eingeführt werden dürfen. In den USA ist nur die Einfuhr von Schokolade zollpflichtig (9,8%). Der Wegfall dieser Zölle im transatlantischen Handel könnte die Wettbewerbsfähigkeit der Côte d'Ivoire bei verarbeiteten Kakaoprodukten in den Märkten der EU und der USA einschränken. Weil eben diese Produkte höhere Wertschöpfungsanteile als die Rohprodukte aufweisen, sind diese Handelsumlenkungseffekte potentiell schmerzlich. TTIP könnte es für die Côte d'Ivoire schwieriger machen, in wertschöpfungsintensivere Teile der Produktionskette von Schokolade und kakaohaltigen Endprodukten vorzudringen. Auch bei Fisch sind Handelsumlenkungseffekte denkbar, doch ist dieser Sektor von sehr nachgelagerter relativer Bedeutung in der Gesamtwertschöpfung der Côte d'Ivoire.

Es ist schwer abzuschätzen, in wie fern die Côte d'Ivoire von transatlantischer Kooperation im *nicht-tarifären Bereich* betroffen sein könnte. Hier ist vor allem denkbar, dass die EU und die USA sich auf Mindeststandards für Rohstoffe in der Lebensmittelbranche einigen (z.B. ökologische oder arbeitsrechtliche Normen), und dies zu einer Verdrängung von Rohprodukten aus der Côte d'Ivoire zu Gunsten anderer Kakaoproduzenten (z.B. Mexiko) führen könnte.

Durch die Steigerung des BIP in den USA und der EU könnte die Nachfrage nach Kakaobohnen aus der Côte d'Ivoire ansteigen. Die Einkommenselastizität liegt empirischen Schätzungen gemäß aber deutlich unter 1, während sie bei verarbeitenden Produkten bei über 1 liegt (Gilbert, 2012). Dies hat zur Konsequenz, dass ein eventueller Anstieg der Nachfrage aus TTIP Ländern nur in unterproportionaler Weise in einem Anstieg der Nachfrage nach Kakaobohnen niederschlagen könnte.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Detaillierte Simulationsergebnisse für die Côte d'Ivoire liegen in den Studien von Aichele et al. (2014), und Felbermayr et al. (2014) vor. Die Studie von Anderson et al. (2014) bietet immerhin Erkenntnisse für ein ähnliches Land, Ghana. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf. Von den regional disaggregierten Studien bietet nur Aichele et al. (2014) Einsichten in die sektorale Struktur der Effekte.

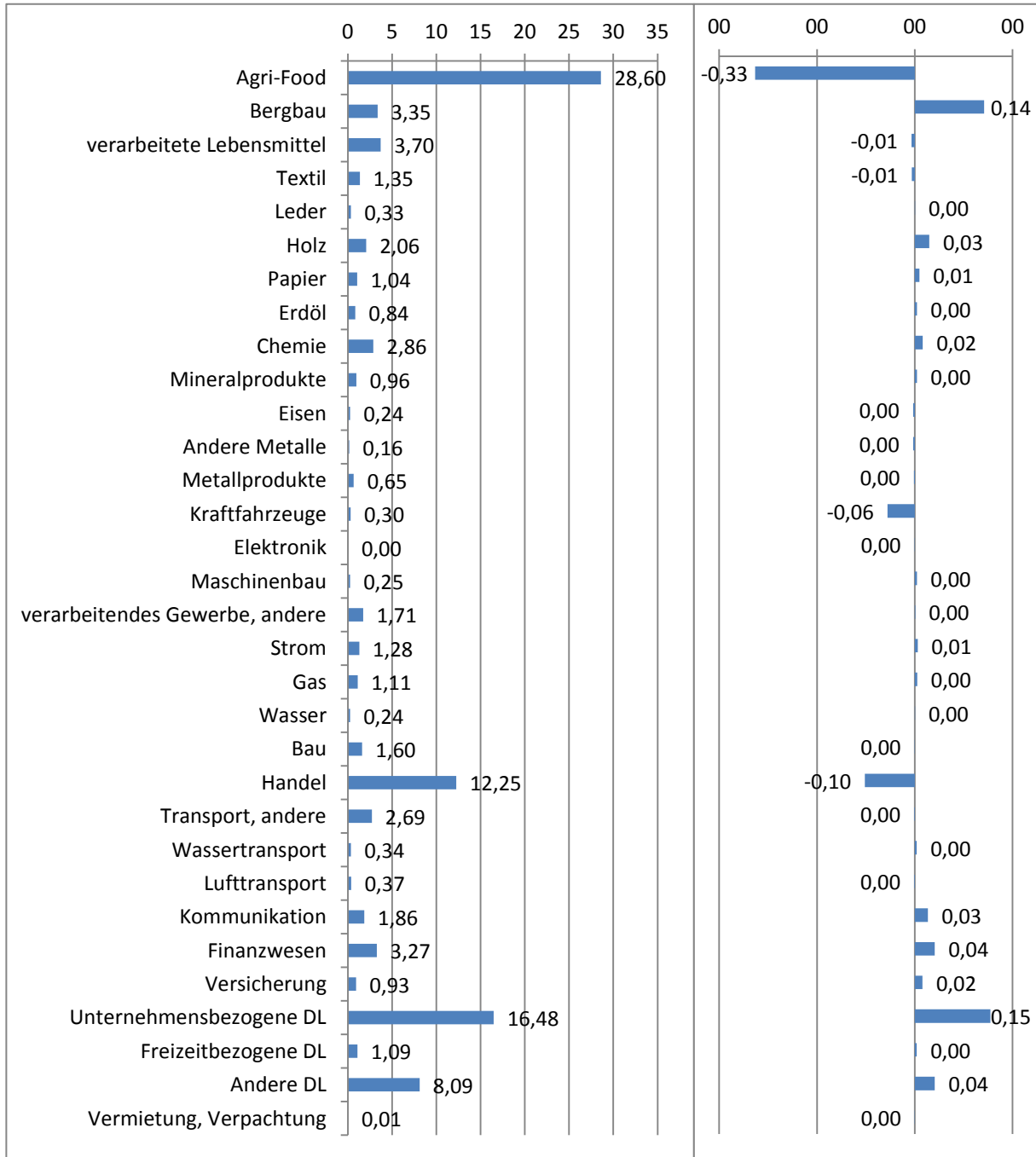
Abbildung 17 zeigt, welche Sektoren in der Côte d'Ivoire profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Der weitaus wichtigste Industriezweig ist, gemessen am Wertschöpfungsbeitrag, der Agri-Food Bereich: Er trägt fast 30% zum BIP des Landes bei. Gemäß den Berechnungen von Aichele et al. (2014) könnte diese Branche geringfügig an Bedeutung verlieren: der Anteil könnte um ein Drittel Prozentpunkt fallen. Dahinter verbirgt sich die oben diskutierte Möglichkeit, dass mit TTIP wertschöpfungsintensive Bereiche der Schokoladeproduktion in den TTIP Ländern konzentriert werden.

Dieser Rückgang wird im Bergbausektor sowie im Dienstleistungsbereich kompensiert. In den allermeisten Sektoren sind nur sehr geringe Effekte zu erwarten.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen der Côte d'Ivoire ist in den meisten Mikrostudien gering.¹⁹ In Aichele et al. (2014) ist der Effekt so gut wie Null; ähnlich ist dies auch in Egger et al. (2014) und Francois et al. (2014). Offenbar halten sich die Effekte von Handelsumlenkung und Nachfragesteigerung die Waage. Wenn Handelskostensenkungen nicht-tarifärer Natur innerhalb von TTIP auch zu Handelskostensenkungen zwischen der Côte d'Ivoire und ihren Handelspartnern führt, dann erscheinen auch leicht positive Effekte möglich. Makrostudien führen zu deutlich pessimistischeren Ergebnissen; siehe Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014). Durch die endogene Anpassung von Sourcingstrukturen könnten sich die Verluste für die Côte d'Ivoire deutlich erhöhen. Allerdings sind gerade im gegenständlichen Fall, wo die Spezialisierungsstruktur auch langfristig durch natürliche und klimatische Effekte vorgegeben ist, die Ergebnisse der Mikrostudien plausibler.

¹⁹ Die erwähnten Studien beziehen sich immer auf langfristige Effekte; allerdings verwenden sie unterschiedliche Basisjahre und sind daher nur bedingt vergleichbar. Mit Ausnahme von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014), und Felbermayr et al. (2014) präsentieren die Studien nur Ergebnisse für aggregierte Regionen und nicht für spezifische Länder.

Abbildung 17 Côte d'Ivoire: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

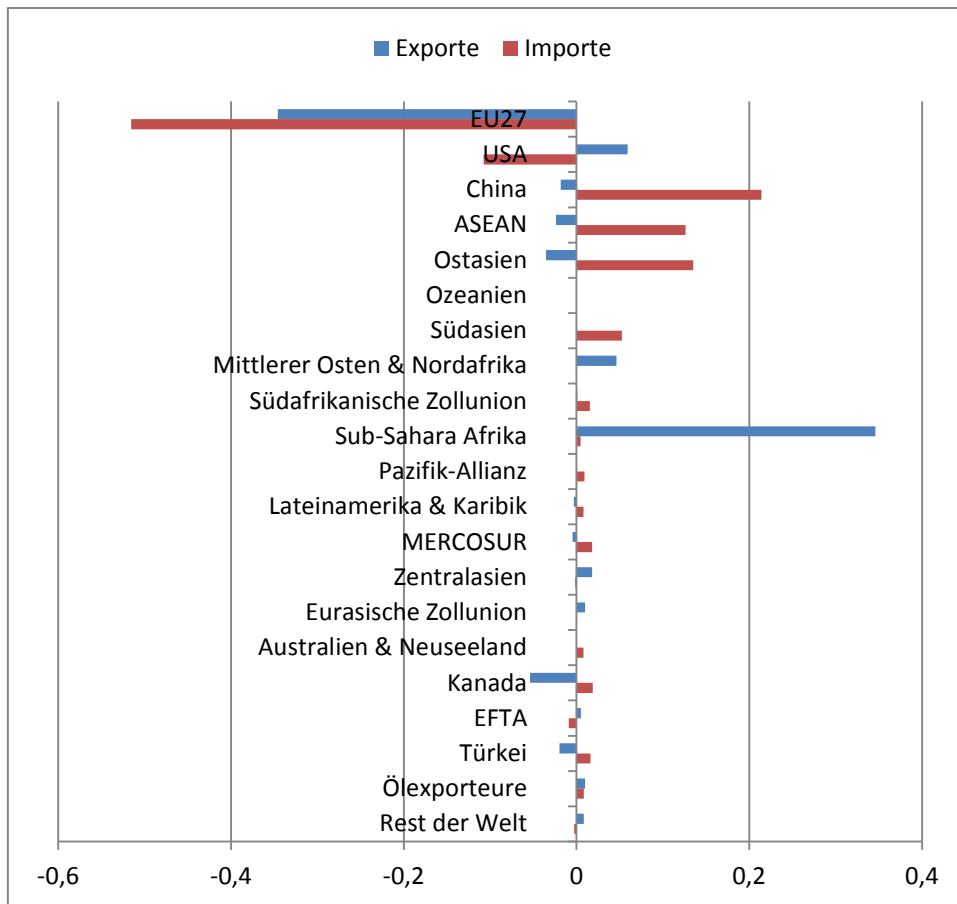
Aichele et al.:	-0,04% (keine Spillovers) bis +0,68% (Spillovers)
Anderson et al.:	k.A.; Ghana: -0,41% (statisch) bis -1,94% (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-0,12 bis -0,67 Mrd. USD (Spillovers, „LDC“).
Egger et al.:	-0,04% (Spillovers) bis +0,06% (keine Spillovers); „Low Income“.
Felbermayr et al.:	-1,78% („full TTIP“) bis -0,15% („tariffs-only“).
Francois et al.:	+0,09 bis +0,20% (Spillovers in allen Szenarios; „Low income countries“)

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 18 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur der Côte d'Ivoire gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014). Offenbar überwiegen auf dem europäischen Markt negative Handelsumlenkungseffekte: verarbeitete Kakaoprodukte könnten durch TTIP stärker aus den USA geliefert werden. Die Exporte in die USA könnten allerdings leicht steigen, weil erhöhte amerikanische Exporte von Schokolade nach Europa dort die Nachfrage nach Kakaobohnen zunehmen lässt. Die Importe aus den TTIP Ländern könnten insgesamt leicht fallen; allerdings sind die Effekte gering. Sie würden durch Importe vor allem aus dem asiatischen Raum ersetzt. Auf der Exportseite deutet das Modell Zuwächse im Handel mit regionalen Partnern in Westafrika an.

Insgesamt prognostiziert das Modell, dass die Offenheit der Côte d'Ivoire gemessen am Anteil der Exporte am BIP (43,1% im Status Quo) um 0,2 Prozentpunkte fällt. Der Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (34,4% im Status Quo) steigt jedoch um 0,9 Prozentpunkte an.

Abbildung 18 Côte d'Ivoire: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Zusammenfassung

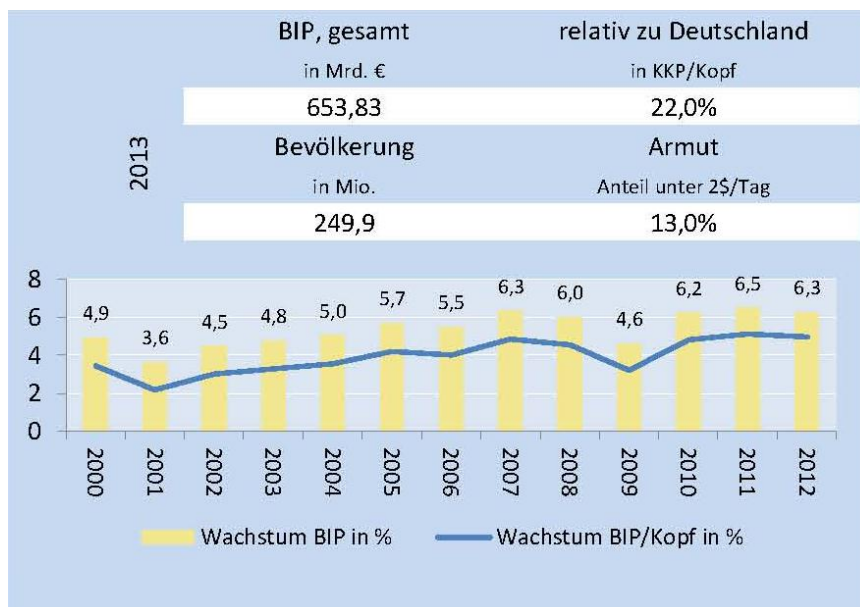
Das Land gehört zu den Absteigern der letzten 20 Jahre und mittlerweile zum einem der ärmsten Länder der Welt. Die Exporte der Côte d'Ivoire machen etwa 55% des BIP aus und sind stark auf Kakaobohnen und Kakaoprodukte konzentriert; etwa die Hälfte der Gesamtexporte entfallen auf die TTIP Länder. Bei unverarbeiteten Produkten sind keine Handelsumlenkungseffekte zu erwarten; eine potentielle Bedrohung könnte darin bestehen, dass es für die Côte d'Ivoire schwieriger wird, ihre Marktanteile im Bereich wertschöpfungsintensiver Kakaoprodukte (Schokolade) auszubauen, denn hier liegen auf beiden Seiten des Atlantik hohe MFN Zölle vor. Die meisten Studien finden für die Côte d'Ivoire nur geringe Effekte sehr nahe bei Null. Der Anteil Ostasiens an den Importen der Côte d'Ivoire könnte durch ein TTIP steigen. Ebenso könnte der Anteil regionaler Handelspartnern in den Exporten des Landes zulegen.

5.5 Indonesien

Allgemeine Situation

Indonesien ist hinsichtlich der Größe der Bevölkerung mit etwa 250 Millionen Einwohnern das fünftgrößte Land der Welt. Es ist das größte Land islamischer Prägung. Hinsichtlich der Größe seiner Volkswirtschaft kommt es auf Rang 16; im Jahr 1992 lag es noch auf Platz 24. Seit dem Übergang zu einer demokratischen Staatsform im Jahr 1999 hat sich Indonesien gut entwickelt. Die Kaufkraft pro Kopf liegt mittlerweile bei 22% des deutschen Niveaus. Die Ungleichheit ist allerdings hoch, und periphere Gebiete des Inselstaates sind weiterhin von starker Armut geprägt. 13% der Bevölkerung muss mit weniger als 2\$ pro Tag auskommen.

Abbildung 19 Indonesien: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

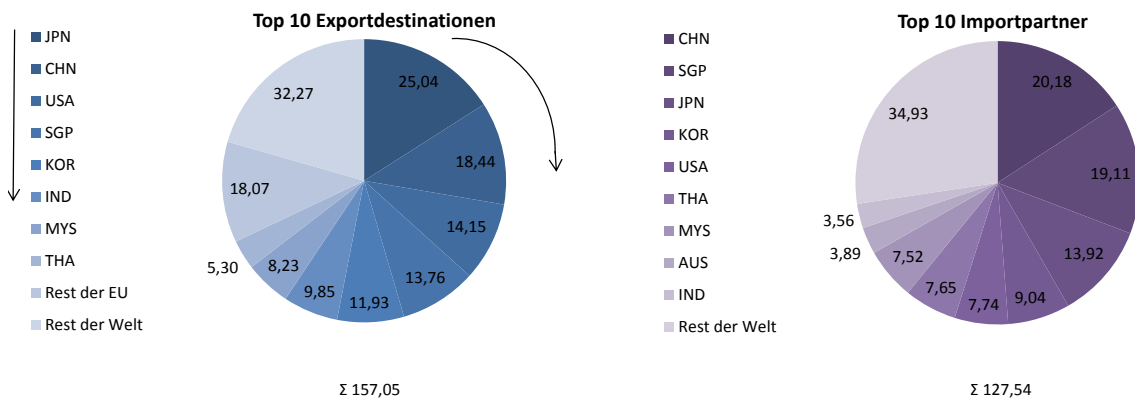
Von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) etwas über 5,4%; das Prokopfwachstum war mit durchschnittlich etwa 4% pro Jahr ebenfalls beachtlich; siehe Abbildung 19. Auch während der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise wuchs das Prokopfeinkommen Indonesiens. Die Regierung wird von IMF und Weltbank für umsichtige ordnungspolitische Weichenstellungen gelobt: der öffentliche Schuldenstand liegt unter 25% des BIP und die Inflation liegt seit einigen Jahren auf einem historisch niedrigen Niveau.

Handelspolitischer Hintergrund

Indonesien ist Gründungsmitglied der WTO und war seit seiner Unabhängigkeit im Jahre 1950 Mitglied des GATT. Das Land ist Mitglied von ASEAN, einer Freihandelszone, die 10 südostasiatische Länder umfasst.²⁰ ASEAN unterhält Freihandelsabkommen mit Australien, Neuseeland, China, Indien, Japan, und Korea. Diese Abkommen haben, nach den Zahlen von Dür et al. (2014), eine durchschnittliche Tiefe von 0,8 auf einer Skala von 0-7. Sie sollen im so genannten Regional Comprehensive and Economic Partnership (RCEP) Abkommen konsolidiert und vertieft werden. Indonesien ist kein Partner in den Verhandlungen zu einem transpazifischen Partnerschaftsabkommen (TPP). Dieses Abkommen, das zwischen den Pazifikanrainerstaaten Asiens und Amerikas Zölle und bürokratische Barrieren abbauen soll, ist nach den Berechnungen von Felbermayr et al. (2014) für Indonesien eine viel stärkere Bedrohung als ein TTIP. Nach Zahlen der Weltbank weist das Land einen gewichteten durchschnittlichen angewandten Importzoll von 2,6% auf, ein relativ geringer Wert im Vergleich zu anderen Flächenstaaten der Region. Noch im Jahr 2000 lag der durchschnittliche Importzoll bei mehr als 5%.

Gemessen am Anteil der Exporte von Gütern und Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt ist Indonesien für seine Größe eine relativ offene Volkswirtschaft: Die Exporte von etwa 155 Mrd. Euro machen circa 24% des BIP aus. Die Importe betragen 2013 circa 169 Mrd. Euro. Somit war die Handelsbilanz negativ bei etwa -2% des BIP (alle Zahlen aus 2013, WDI Datenbank der Weltbank).

Abbildung 20 Indonesien: Top 10 Handelspartner, Warenhandel



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

²⁰ Die anderen ASEAN Mitglieder sind Brunei Darussalam, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.

Abbildung 20 zeigt, dass die Exporte Indonesiens relativ stark geographisch streuen. Die wichtigsten Exportmärkte sind Japan und China. Die Exporte in die USA lagen 2012 bei 14 Mrd. Euro; das sind etwas weniger als 10% der Gesamtexporte. Die Exporte in die EU lagen mit 18 Mrd. Euro (12% des Gesamtvolumens) etwas darüber. Unter den 10 Top Exportdestinationen finden sich 3 ASEAN Länder. Auch die Importseite ist gut diversifiziert. Hier dominieren asiatische Partner; die USA liefert Waren im Wert von etwa 8 Mrd. Euro, was einem Anteil von nicht einmal 5% entspricht. Kein EU Land hat einen Marktanteil von mehr als 2%. Indonesien ist ein großer und stark wachsender Markt auf dem europäische Hersteller bisher aber keine große Rolle spielen.

Tabelle 8 betrachtet die Güterstruktur der Exporte Indonesiens in die TTIP Regionen EU und USA. Etwa 37% der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf die 10 wichtigsten Produkte (4-Steller). Mithin ist der Export Indonesiens relativ gut diversifiziert. Neben land- und forstwirtschaftlichen Erzeugnissen wie Kautschuk und Palmöl, ist der Bekleidungssektor von einiger Bedeutung.

Tabelle 8 Indonesien: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Top 10 Exporte in die EU & USA						Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt HS4	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			IDN	MFN	in %	IDN
1	Kautschuk, Gummi	4001	2.835	9	9	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Palmöl	1511	1.962	6	15	10	0	0,0	6,0	0,0	0,0
3	Schuhwerk	6403	1.551	5	20	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2
4	Pullover, Weste, etc.	6110	989	3	23	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
5	Bindemittel	3824	966	3	26	688	678	0,0	5,8	0,0	3,1
6	Möbel	9403	677	2	29	1.234	137	0,0	1,3	0,0	0,0
7	Kohle, Bricketts	2701	665	2	31	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Reifenpneus	4011	635	2	33	1.326	307	0,0	4,2	0,0	1,8
9	Damenanzüge	6204	626	2	35	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
10	Dateneinlesungsgeräte	8471	607	2	37	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0
Alle Produkte			31.350	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Indonesiens durch TTIP

Indonesien ist Teil des amerikanischen und des europäischen GSP Programmes, was dem Land weitgehend zollfreien Zugang zu den Märkten der TTIP Region ermöglicht. Aufgrund der relativ hohen geographischen Entfernung zu EU und USA sind die Handelsanteile mit diesen Ländern aber, wie oben gesehen, niedrig, so dass aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive nicht zu erwarten ist, dass Indonesien von TTIP stark betroffen sein könnte. Weil weder die EU noch die USA eigene Kautschukproduktion haben, können in diesem Bereich zwar keine Handelsumlenkungseffekte entstehen. Al-

lerdings sind solche Effekte bei verarbeitenden Gummiprodukten, vor allem bei Autoreifen, durchaus möglich.

Tabelle 8 zeigt, dass Handelsumlenkungseffekte im Textilbereich durchaus möglich sind. Hier sind die Einfuhrzölle der USA relativ hoch und die EU ist, jedenfalls in bestimmten Produktgruppen durchaus wettbewerbsfähig (z.B. betragen die Exporte von EU Ländern im Schuhbereich ca. 1 Mrd. Euro). Ein Wegfall der Importzölle würde es europäischen Herstellern erlauben, in den USA Marktanteile zu gewinnen, möglicherweise zum Nachteil von Herstellern aus Indonesien. Ähnlich sieht es bei Damen- und Herrenanzügen aus, wobei hier die Wettbewerbsfähigkeit Europas auf dem US Markt geringer erscheint. Umgekehrt scheinen die USA in Europa in den für Indonesien kritischen Produktsegmenten nicht wettbewerbsfähig zu sein; allenfalls bei Monocarbonsäuren könnte es zu Handelsumlenkungseffekten kommen.

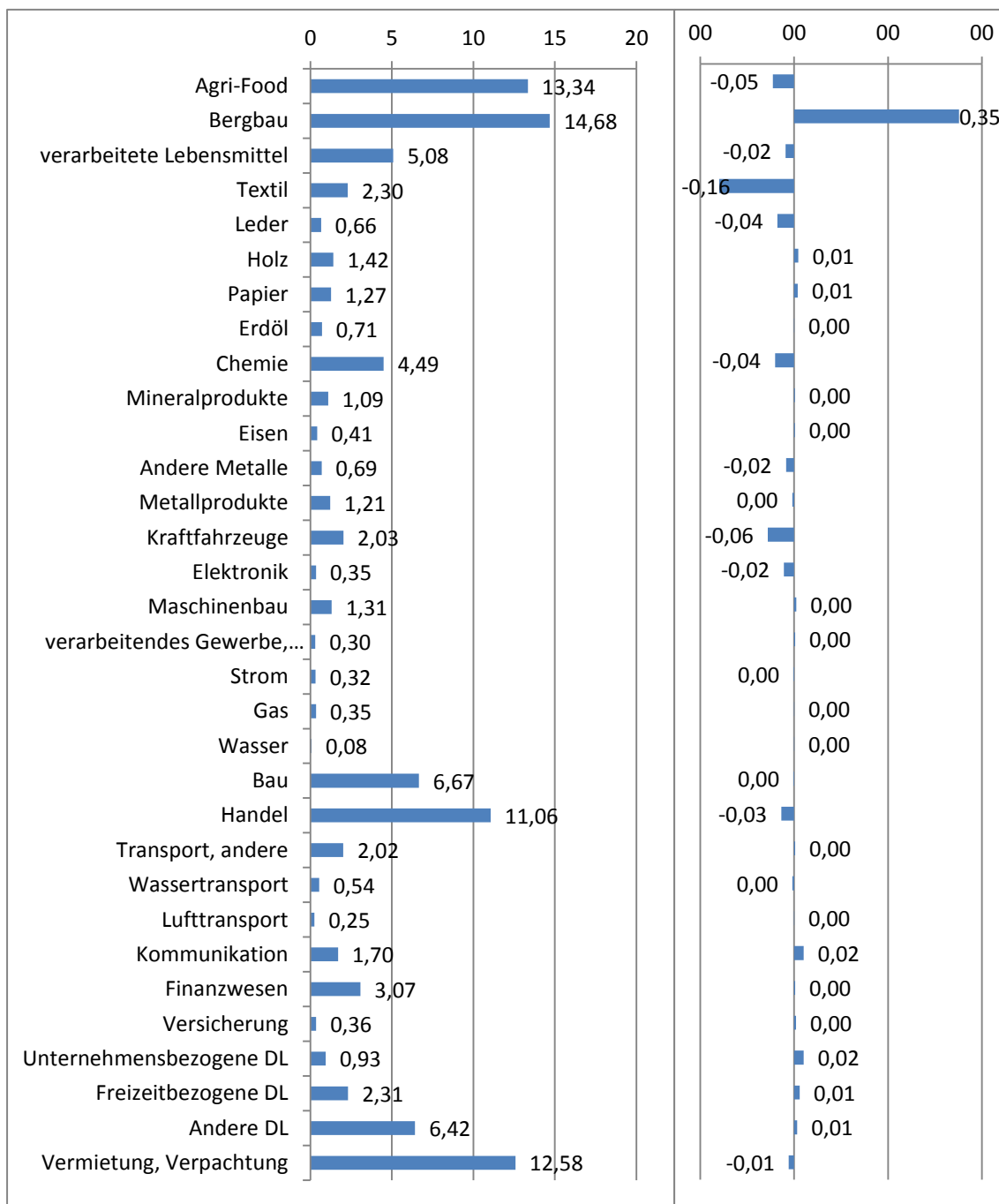
Im Bereich der transatlantischen Kooperation bei *nicht-tarifären Barrieren* könnte Indonesien durch die Festlegung von umwelt- und arbeitsrechtlichen Standards im Zwischengüterbereich betroffen sein. Dies könnte neben dem Bekleidungssektor auch gewisse Naturprodukte und die Holzindustrie (Möbel) betreffen.

Durch eine durch TTIP hervorgerufene Steigerung des BIP in den USA und der EU könnte die Nachfrage nach bestimmten Erzeugnissen Indonesiens steigen. Dies ist sowohl bei Kautschuk, Palmöl, Bekleidung, Möbeln, und im Energiesektor (Kohle) denkbar. Eine Quantifizierung des kumulativen Einflusses von Handelsumlenkungseffekten durch Veränderung relativer Preise und von Handelsschaffungseffekten durch Einkommenseffekte in der TTIP Region kann nur mit Hilfe von Simulationsrechnungen hergestellt werden.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Detaillierte Simulationsergebnisse für Indonesien liegen in der Mikrostudie von Aichele et al. (2014) vor. Die Makrostudien von Felbermayr et al. (2014) sowie Anderson et al. (2014) bieten ebenfalls spezifische Ergebnisse. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf.

Abbildung 21 Indonesien: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Abbildung 21 zeigt, welche Wirtschaftszweige Indonesiens profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Der wichtigste Industriezweig ist, gemessen am Wertschöpfungsbeitrag, der Bergbau: Er trägt circa 13% zum BIP des Landes bei. Gemäß den Berechnungen von Aichele et al. (2014) könnte diese Branche geringfügig an Bedeutung gewinnen, weil vor allem aus der EU die Nachfrage nach indonesischer Kohle steigen könnte. Der Anteil des Textilsektors am indonesischen BIP könnte durch TTIP jedoch geringfügig sinken (um 0,16 Prozentpunkte); weniger starke Rückgänge der relativen Bedeutung könnten auch der Agri-Food, der Leder, der Chemie, und der KFZ Zulieferbereich aufweisen. Allerdings sind die Effekte in aller Regel beinahe vernachlässigbar gering.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Indonesiens ist in allen Studien gering.²¹ In Aichele et al. (2014) ist der Effekt so gut wie Null, egal ob die Analyse Spillover Effekte unterstellt oder nicht. Ähnlich geringe Effekte prognostiziert auch die Makrostudie von Felbermayr et al. (2014) und – für den statischen Fall – auch die Arbeit von Anderson et al. (2014). Egger et al. (2014), das als Update der Studie von Francois et al. (2013) begriffen werden kann, deutet allerdings stärkere Verluste an und weist auch den Spillover Effekten einen höheren potentiellen Effekt zu. Allerdings wird in dieser Studie Indonesien nicht separat ausgewiesen. Insgesamt ergeben die Studien, dass Indonesien durch TTIP nur sehr schwach betroffen sein würde.

Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

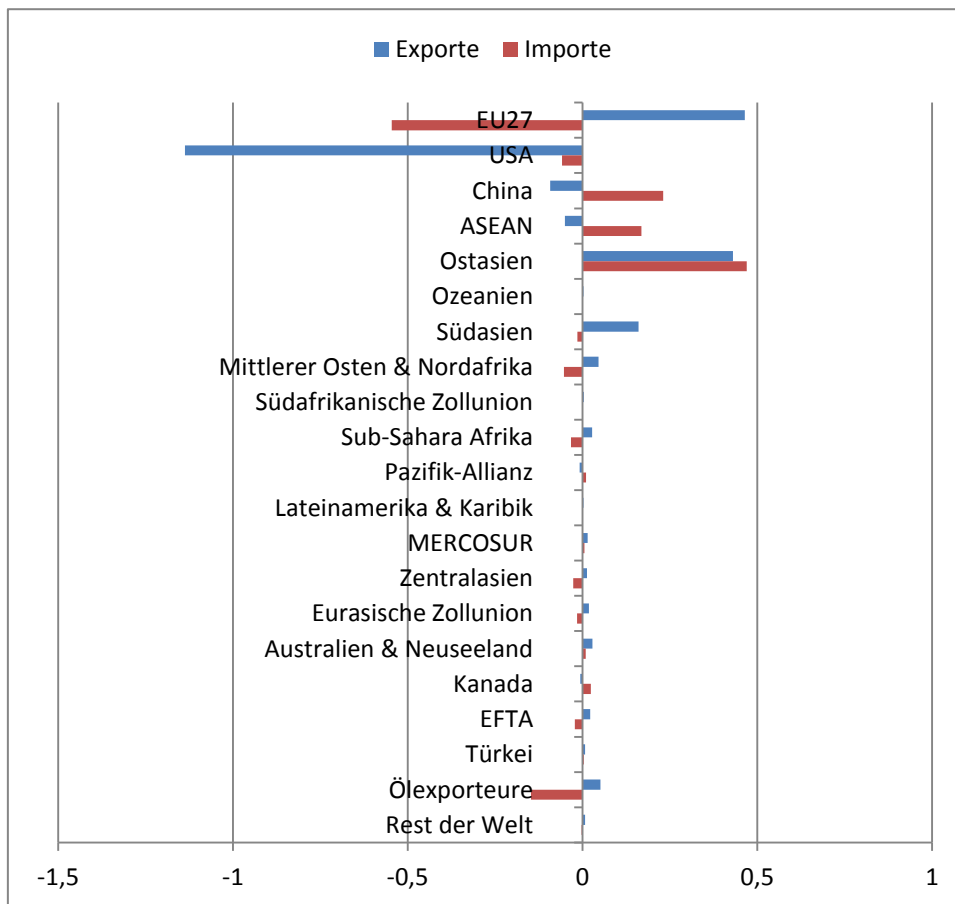
Aichele et al.:	-0,08% (keine Spillovers) bis +0,09% (Spillovers)
Anderson et al.:	+0,02 (statisch) bis -0,54 (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-0,32 bis -0,76 Mrd. USD (Spillovers, „Rest of Asia“).
Egger et al.:	-0,52% (keine Spillovers) bis +0,39% (Spillovers); „Other Asia “.
Felbermayr et al.:	-0,09% („full TTIP“) bis -0,01% („tariffs-only“).
Francois et al.:	+0,45 bis +0,89% (Spillovers in allen Szenarios; „ASEAN“)

²¹ Die erwähnten Studien beziehen sich immer auf langfristige Effekte; allerdings verwenden sie unterschiedliche Basisjahre und sind daher nur bedingt vergleichbar. Mit Ausnahme von Aichele et al. (2014), Anderson et al. (2014), und Felbermayr et al. (2014) präsentieren die Studien nur Ergebnisse für aggregierte Regionen und nicht für spezifische Länder.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 22 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Indonesiens gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014). Offenbar überwiegen auf dem US Markt negative Handelsumlenkungseffekte: europäische Hersteller von Textilien oder Möbeln könnten indonesischen Anbietern Marktanteile abgewinnen. Auch die Importe aus den USA würden geringfügig zurückgehen. Auf dem EU Markt würden hingegen Handelsschaffungseffekte dominieren, die durch höhere Einkommen in der EU hervorgerufen werden. Zum Beispiel könnte die Nachfrage nach Tourismusdienstleistungen steigen. Gemäß den Berechnungen könnte Indonesien durch TTIP noch stärker als bisher in Ost- und Südostasien verankert werden. Dabei spielt die Veränderung der Handelsanteile mit China allerdings nur eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 22 Indonesien: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Insgesamt steigt die Offenheit Indonesiens leicht: der Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (27,7% im Status Quo) erhöht sich um 0,8 Prozentpunkte. Betrachtet man allerdings den Anteil der Exporte am BIP, so geht die Offenheit Indonesiens um 0,2 Prozentpunkte leicht zurück (33,1% im Status Quo).

Zusammenfassung

Die größte ASEAN Volkswirtschaft ist in den letzten Jahren durch konsistent hohe Wachstumsraten über 5% aufgefallen. Nicht einmal ein Viertel der Exporte gehen in die EU oder in die US. Sie sind land-und forstwirtschaftliche Erzeugnisse (Kautschuk, Palmöl, Kokos) und auf Textilprodukte konzentriert. Indonesien wäre durch ein TTIP vermutlich kaum betroffen. Der Handel mit den TTIP Partnern ist zu klein, und die TTIP sind bei den indonesischen Exportgütern zu wenig wettbewerbsfähig als dass substantielle Handelsumlenkungseffekte zu erwarten wären. Allerdings ist Indonesien aufgrund seiner hohen relativen geographischen Entfernung zu EU und USA auch nicht in der Lage, in erheblichem Ausmaß von positiven Einkommenseffekten zu profitieren. Wegen seiner hohen Investitionstätigkeit könnte das Land von niedrigeren Preisen importierter Investitionsgüter profitieren, wenn deren Herstellung durch regulatorische Konvergenz über den Atlantik kostengünstiger wird.

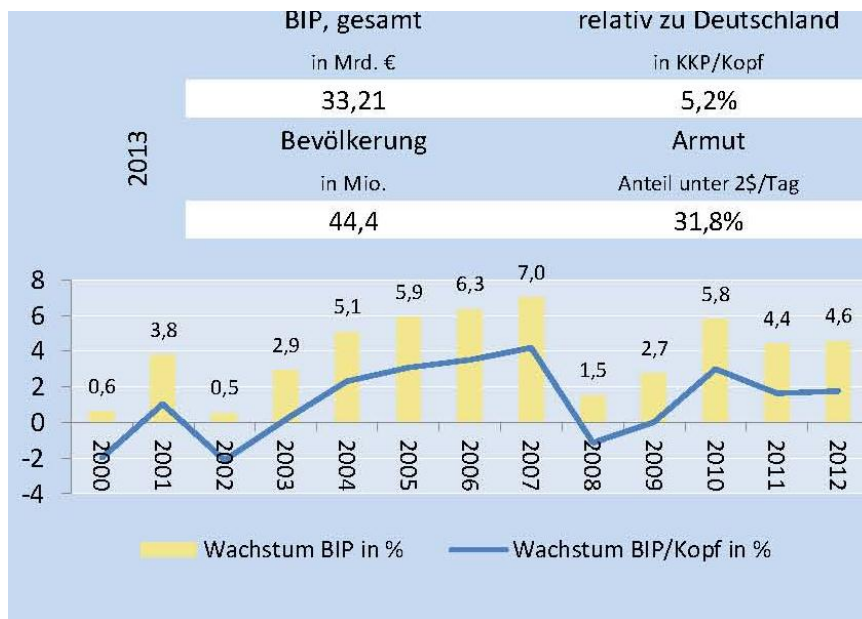
5.6 Kenia

Allgemeine Situation

Kenia ist das wichtigste ostafrikanische Land. Es verfügt über eine Bevölkerung von circa 44 Millionen Personen, und über ein Bruttoinlandsprodukt von circa 33 Mrd. Euro (Zahlen aus 2012, WDI). In der Reihenfolge der größten Volkswirtschaften hat es den Platz 84 inne; eine Position, die das Land seit 1992 gehalten hat. 2007-2008 gab es gewaltsame Auseinandersetzungen zwischen ethnischen und politischen Gruppierungen. In der Folge wurde eine Verfassungsreform durchgeführt und das Land hat sich seitdem wieder stabilisiert.

Die Kaufkraft pro Kopf liegt in Kenia bei 5% des deutschen Niveaus und 32% der Bevölkerung muss mit weniger als 2\$ pro Tag auskommen. Kenia gehört zur Gruppe der 15% ärmsten Länder der Welt (Prokopfeinkommen in Kaufkraftparitäten).

Abbildung 23 Kenia: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) im Durchschnitt knapp 4%; das Prokopfwachstum lag mit durchschnittlich etwa 1,2% pro

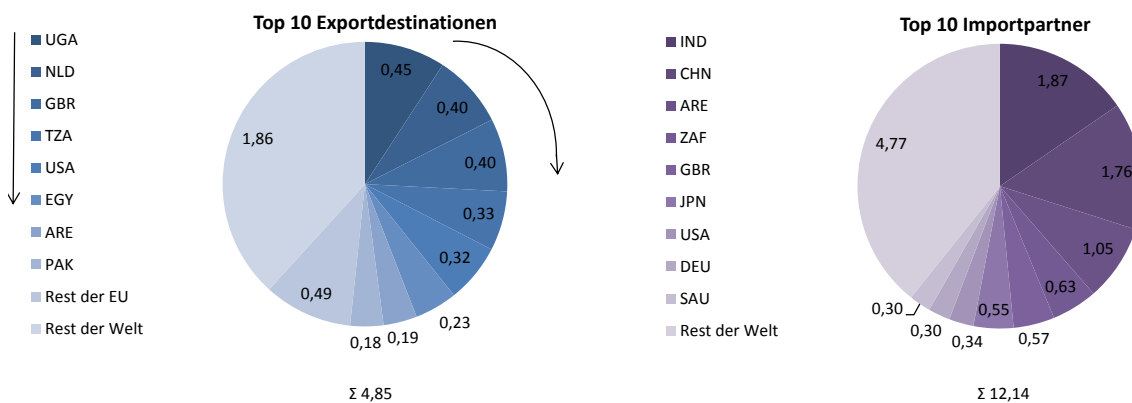
Jahr allerdings deutlich darunter; siehe Abbildung 23. Der Grund hierfür liegt in der rapiden Bevölkerungsentwicklung des Landes.

Handelspolitischer Hintergrund

Kenia ist Gründungsmitglied der WTO und war seit seiner Unabhängigkeit im Jahre 1964 Mitglied des GATT. Das Land ist Mitglied der East African Community (EAC)²², einer Zollunion, und des deutlich größeren aber weniger tiefen Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). Die Handelsbeziehungen zur EU befinden sich derzeit in einer Phase der Neudefinition: im Oktober 2014 wurden Verhandlungen zu einem Economic Partnership Agreement mit den EAC Ländern abgeschlossen; der Ratifizierungsprozess muss aber erst beginnen.

Exporte von Gütern und Dienstleistungen in der Höhe von knapp 9 Mrd. Euro machen circa 28% des Bruttoinlandsproduktes von Kenia aus. Die Importe liegen mit 14 Mrd. Euro deutlich darüber, so dass das Land ein erhebliches Handelsbilanzdefizit aufweist (alle Zahlen aus 2012, WDI Datenbank der Weltbank). Fast 40% der Exporterlöse Kenias kommen aus dem Dienstleistungssektor (fast 4 Mrd. Euro). Das Land hat in diesem Sektor einen Handelsbilanzüberschuss von beinahe 2 Mrd. Euro (Zahlen von der WTO, 2012). Hierfür ist in erster Linie der Tourismus verantwortlich.

Abbildung 24 Kenia: Top 10 Handelspartner, Warenhandel (Mrd. Euro, 2012)



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Abbildung 24 zeigt, dass die Exporte Kenias relativ stark geographisch streuen. Die wichtigsten Exportmärkte befinden sich in der Region (Uganda, Tansania) und in Europa (Niederlande, Großbritannien). Auf die EU und die USA entfallen etwa ein Drittel

²² Burundi; Kenia; Ruanda; Tansania; Uganda.

der Güterexporte; die Dienstleistungsexporte sind allerdings stärker konzentriert. Auf der Importseite ist die Bedeutung der TTIP Länder wesentlich geringer. Insgesamt zeigt sich das Portfolio von Handelspartnern Kenias relativ gut diversifiziert.

Tabelle 9 betrachtet die Güterstruktur der Güterexporte Kenias in die TTIP Regionen EU und USA. Circa 73% der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf die 10 wichtigsten Produkte (4-Steller). 62% des Exportvolumens entfallen auf 6 Produkte aus dem landwirtschaftlichen Bereich: Schnittblumen, Kaffee, Tee, Hülsenfrüchte, Früchte und lebende Pflanzen (Topfpflanzen). 10% entfallen auf den Textilbereich.

Mithin ist die Exportstruktur des Landes wenig diversifiziert. Hierzu kommt noch die relativ hohe Bedeutung des Dienstleistungssektors; siehe oben.

Tabelle 9 Kenia: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Rang	Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
				abs.	kum.			KEN	MFN	KEN	MFN
	HS4					in Mio.€		in %			
1	Schnittblumen	603	359	25	25	52	0	9,7	9,7	0,0	5,7
2	Kaffee	901	172	12	37	207	14	4,9	4,9	0,0	0,0
3	Tee	902	166	12	48	42	9	0,7	0,7	0,0	1,4
4	Hülsenfrüchte	708	131	9	57	0	3	10,5	10,5	0,0	3,1
5	Damenanzüge	6204	60	4	62	367	118	12,0	12,0	0,0	11,5
6	Früchte, Nüsse	2008	38	3	64	66	144	16,6	16,6	9,6	9,6
7	Herrenanzüge	6203	33	2	66	354	27	12,0	12,0	0,0	13,6
8	Pflanzen (lebend)	602	33	2	69	18	6	5,1	5,1	0,0	3,0
9	Damenanzüge	6104	29	2	71	107	28	12,0	12,0	0,0	13,0
10	Pullover, Westen, etc.	6110	28	2	73	195	40	11,9	11,9	0,0	12,2
Alle Produkte			1.444	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Kenias durch TTIP

Kenia ist Teil des amerikanischen GSP Programmes, was dem Land weitgehend zollfreien Zugang zu den Märkten der TTIP Region ermöglicht. Die Beziehungen zur EU werden gerade neu geordnet; im Oktober 2014 ist Kenia Teil des EU GSP geworden.²³

Kenia könnte im Güterhandel durch TTIP von *Handelsumlenkungseffekten* im Nahrungsmittel- und Textilbereich betroffen sein: hier sind EU Hersteller aus Holland oder Italien bzw. aus den neuen Mitgliedsstaaten in den USA zumindest in Teilbereichen wettbewerbsfähig und die USA hat relativ hohe MFN Zölle, die durch TTIP verschwinden sollten. Unter Umständen könnte es TTIP für kenianische Hersteller schwieriger machen, in wertschöpfungsintensivere Bereiche der Textilbranche vorzustoßen.

²³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152809.pdf.

Im Bereich der transatlantischen Kooperation bei *nicht-tarifären Barrieren* könnte Kenia durch strengere Kennzeichnungspflichten bei Lebensmitteln, Blumen, oder Bekleidung betroffen werden. Gleichzeitig ist aber auch möglich, dass eine Vereinheitlichung von Labels zwischen EU und USA die Kosten für Exporteure absenken könnte. Kenia ist bisher nur sehr selten durch SPS Maßnahmen der EU oder der USA betroffen gewesen (Rollo et al., S. 43); eine Vereinheitlichung von EU und US Standards auf hohem Niveau sollte daher kein Problem darstellen. Allerdings sind Lebensmittelexporte in sensitiven Bereichen (nicht: Kaffee, Tee) in die TTIP Länder für Kenia bisher noch von geringer Bedeutung. Im Tourismusbereich sind weder tarifäre noch nicht-tarifäre Barrieren von Bedeutung, so dass TTIP hier wenig an der preislichen Wettbewerbsfähigkeit Kenias ändern wird. Allerdings ist die Einkommenselastizität der Nachfrage nach touristischen Dienstleistungen hoch, so dass positive Einkommenseffekte durch TTIP in den USA und der EU der kenianischen Tourismusindustrie helfen sollten.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

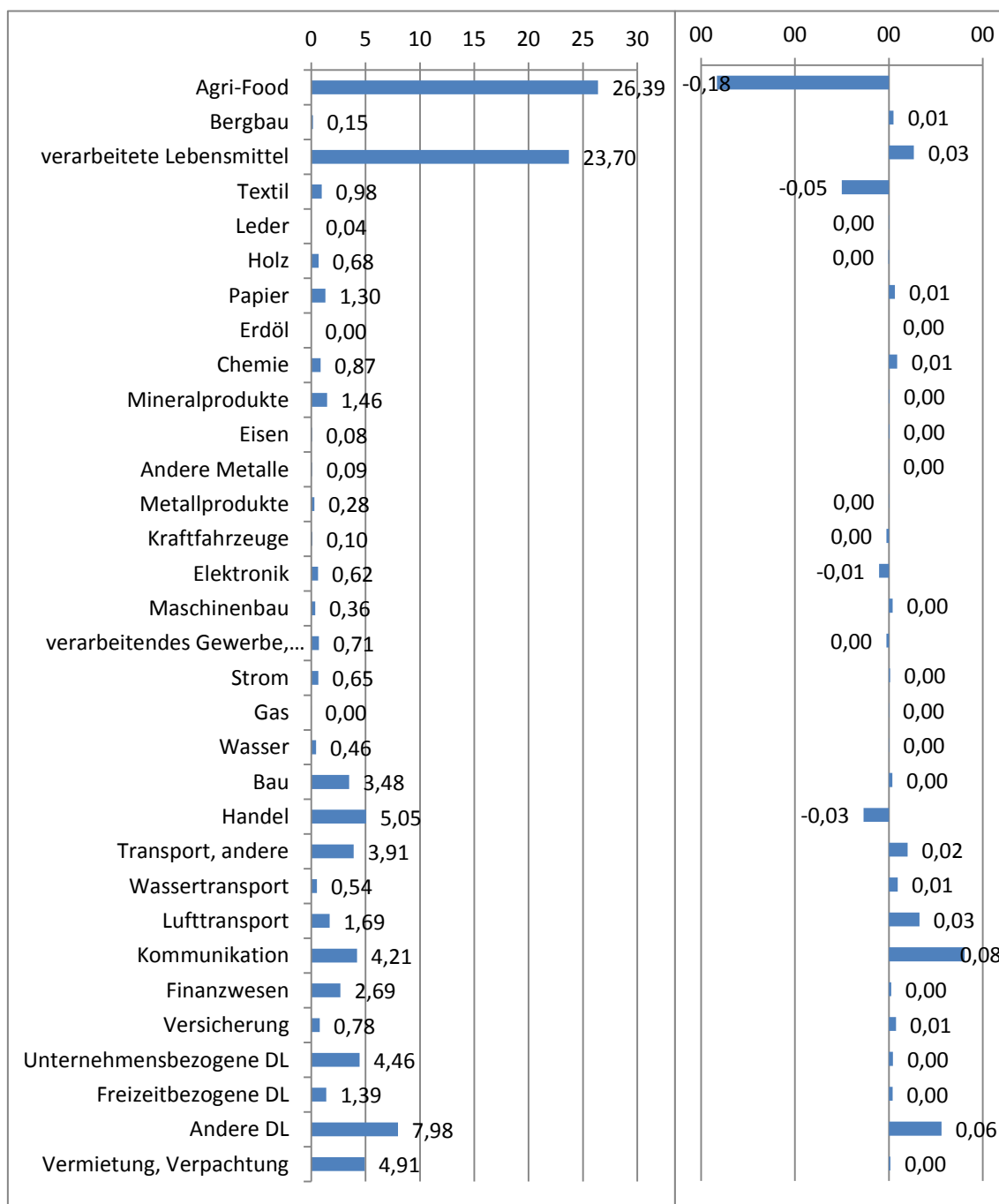
Detaillierte Simulationsergebnisse für Kenia liegen in der Mikrostudie von Aichele et al. (2014) vor. Die Makrostudien von Felbermayr et al. (2014) sowie Anderson et al. (2014) bieten ebenfalls spezifische Ergebnisse. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf.

Abbildung 25 zeigt, welche Wirtschaftszweige Kenias profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Der wichtigste Industriezweig ist, gemessen am Wertschöpfungsbeitrag, der Agri-Food Sektor: Er trägt circa 26% zum BIP des Landes bei. Gemäß den Berechnungen von Aichele et al. (2014) könnte diese Branche geringfügig an Bedeutung verlieren, während verarbeitete Lebensmittel – die ebenfalls einen hohen Wertschöpfungsanteil aufweisen – leicht gewinnen könnten. Der Textilbereich würde gemäß den Simulationsrechnungen leicht verlieren. Der große Gewinner wäre der Dienstleistungsbereich, der vor allem durch höhere Nachfrage nach touristischen Dienstleistungen aus EU und USA profitieren würde. In den allermeisten Bereichen sind die Effekte eines TTIP auf die Struktur der kenianischen Wirtschaft allerdings sehr gering.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Kenias ist in den meisten Simulationsstudien leicht positiv. Dies ist der Fall in Aichele et al. (2014), wo TTIP zu einem Anstieg des realen Prokopfeinkommens Kenias von 0,19% in der langen

Frist führen könnte. Sinken durch TTIP auch die Handelskosten Kenias mit der Welt (Spillovers), so könnte der positive Effekt auf 0,49% steigen.

Abbildung 25 Kenia: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Die Mikrostudie von Egger et al. (2014) kommt auf geringere Effekte; jene von Francois et al. (2013) bestätigt (bei Vorliegen positiver Spillovers) die Ergebnisse von Aichele et al. (2014). Makrostudien wie jene von Anderson et al. (2014) und von Felbermayr et al. (2014) sind im Falle Kenias problematisch, weil sie den Dienstleistungshandel nicht modellieren und die besonderen positiven Nachfrageeffekte im Tourismussektor daher nicht berücksichtigen.

Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

Aichele et al.: +0,19% (keine Spillovers) bis +0,49% (Spillovers)

Anderson et al.: -0,56 (statisch) bis -2,02 (dynamisch)

Brockmeier et al.: -0,12 bis -0,67 Mrd. USD (Spillovers, „LDC“).

Egger et al.: -0,04% (Spillovers) bis +0,06% (keine Spillovers); „Low Income“.

Felbermayr et al.: -0,67% („full TTIP“) bis -0,09% („tariffs-only“).

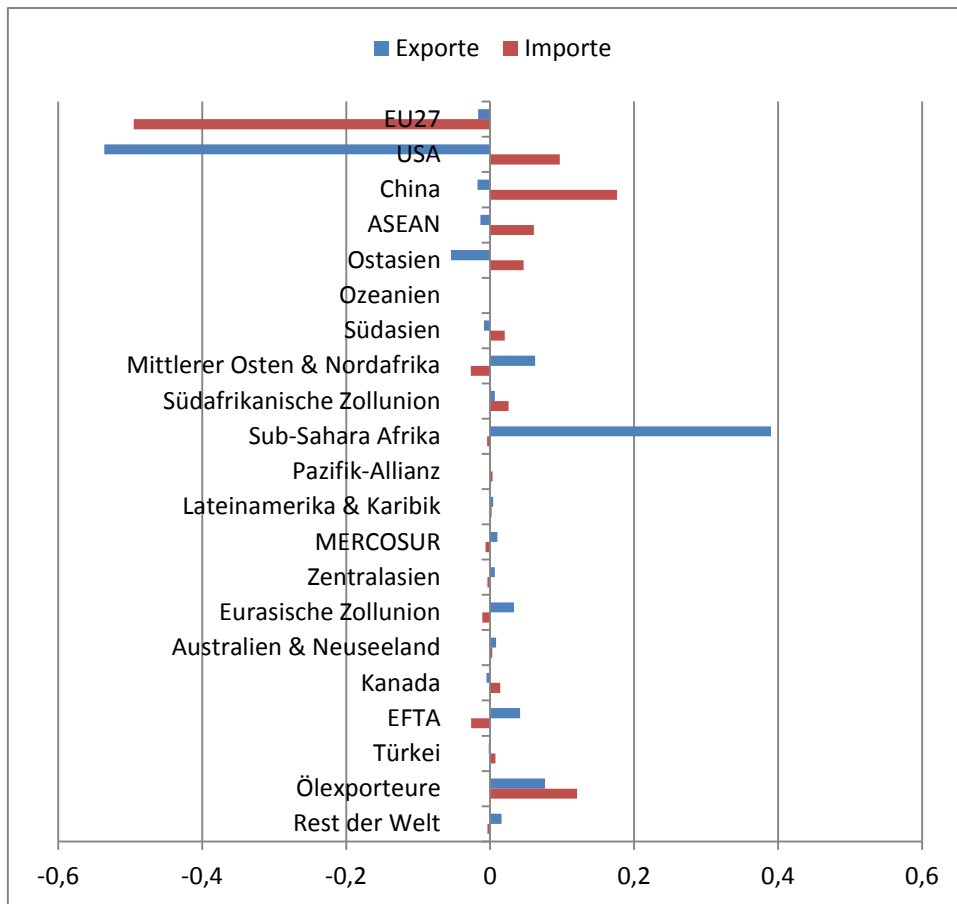
Francois et al.: +0,09 bis +0,20% (Spillovers in allen Szenarios; „Low Income“)

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 26 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Kenias gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014). Die Exporte des Landes in die EU würden sich demgemäß kaum verändern; jene in die USA könnten relativ zurückgehen. Hier zeigen sich die Effekte von Marktanteilsgewinnen süd- und osteuropäischer Hersteller von Textilien, die in Folge von TTIP in den USA durch den Wegfall von Zöllen wettbewerbsfähiger werden. Die Importe Kenias aus der EU könnten an relativer Bedeutung verlieren; jene aus den USA leicht gewinnen. Auf der Importseite würde, so die Rechnungen, vor allem China profitieren, das seine Marktanteile in Kenia ausbauen könnte. Auf der Exportseite würden hingegen regionale Partner in Sub-Sahara Afrika die wesentlichen Profiteure sein.

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit Kenias: der Anteil der Exporte am BIP (27,8% im Status Quo) würde um etwa 0,2 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (19,3% im Status Quo), so steigt Kenias Offenheit um 0,2 Prozentpunkte an.

Abbildung 26 Kenia: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Zusammenfassung

Die größte ostafrikanische Volkswirtschaft ist nach wie vor ein sehr armes Land und ist von politischen Unruhen sowie klimatischen Veränderungen betroffen. Die Exporte machen etwa 28% des BIP aus; fast die Hälfte davon entfällt auf die Tourismusbranche. Dieser Bereich kann durch TTIP vermutlich profitieren, weil höhere Einkommen in EU und USA eine höhere Nachfrage nach Fernreisen generiert. Ein Drittel der Güterexporte sind Textilien; hier sind Handelsumlenkungseffekte auf dem US Markt denkbar, sollten aber in sehr kleinen Größenordnungen bleiben. Die analysierten Studien ergeben für Kenia meist nur kleine, häufig positive Effekte. TTIP würde aber zu einer stärkeren Bedeutung regionaler und asiatischer Handelspartner Kenias führen.

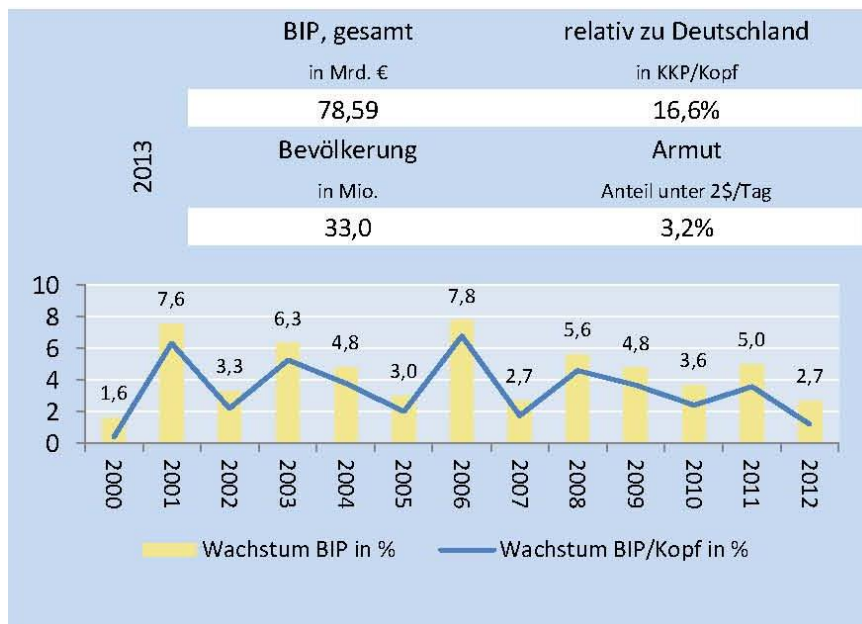
5.7 Marokko

Allgemeine Situation

Marokko ist das westlichste Land der Maghreb Region. Es verfügt über eine Bevölkerung von circa 33 Millionen Personen, und über ein Bruttoinlandsprodukt von circa 79 Mrd. Euro (Zahlen aus 2013, WDI). In der Reihenfolge der größten Volkswirtschaften hat es den Platz 59 inne; eine Position, die das Land seit 1992 in etwa gehalten hat. In Folge des arabischen Frühlings hat das Land unter König Mohammed VI. eine neue Verfassung erhalten, die im Jahr 2011 in einem Referendum bestätigt wurde. Seit seiner Thronbesteigung in 1999 hat der Monarch eine Politik der Öffnung verfolgt. Marokko ist heute eine relativ stabile Marktwirtschaft mit stetigem Wachstum und niedriger Inflation.

Die Kaufkraft pro Kopf liegt in Marokko bei circa 17% des deutschen Niveaus und der Anteil der Bevölkerung, welcher mit weniger als 2\$ pro Tag auskommen muss, liegt bei etwa 3%.

Abbildung 27 Marokko: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

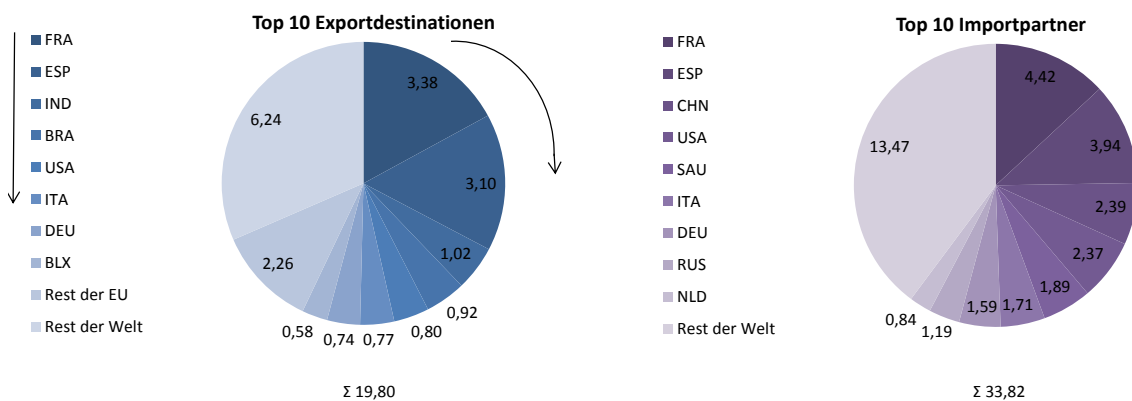
Von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) im Durchschnitt knapp 4,5% (im Jahr 2013 4,4%); das Prokopfwachstum lag mit durchschnittlich etwa 3,4% pro Jahr allerdings darunter (im Jahr 2013: 2,8%); siehe Abbildung 27. Diese Zahlen bestätigen den relativen wirtschaftlichen Erfolg Marokkos in den letzten Jahren.

Handelspolitischer Hintergrund

Marokko ist erst seit 1987 Mitglied des GATT. Seitdem hat es aber eine ehrgeizige Handelspolitik verfolgt: seit dem Jahr 2000 gibt es ein Freihandelsabkommen mit der EU und eines mit der EFTA. Seit 2013 wird über eine Vertiefung und Verbreiterung der Abmachungen zwischen EU und Marokko im Rahmen einer DCFTA verhandelt. Seit dem Jahr 2006 hat Marokko auch ein Abkommen mit den USA sowie mit der Türkei. Noch im Jahr 1992 war der durchschnittliche, gewichtete, angewandte Importzoll Marokkos bei mehr als 45%; heute liegt er bei 3,5% (WDI, 2014). Dennoch ist nach Angaben von Dür et al. (2014) die durchschnittliche Tiefe der existierenden (Status: 2010) Abkommen Marokkos gering (Wert 1,2 auf der Skala von 0 bis 7).

Die Exporte von Gütern und Dienstleistungen des Landes machen im Jahr 2012 circa 27 Mrd. Euro aus; das entspricht 36% des BIP. Die Importe liegen mit 38 Mrd. Euro deutlich höher, so dass das Land ein erhebliches Handelsbilanzdefizit aufweist (alle Zahlen aus 2012, WDI Datenbank der Weltbank). Der Dienstleistungssektor spielt eine erhebliche Rolle, vor allem auf der Exportseite: mehr als ein Viertel der Erlöse stammen daraus (circa 7 Mrd. Euro). Das Land hat in diesem Sektor einen Handelsbilanzüberschuss von beinahe 3 Mrd. Euro. Hierfür ist in erster Linie der Tourismus verantwortlich.

Abbildung 28 Marokko: Top 10 Handelspartner, Warenhandel (Mrd. Euro, 2012)



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Abbildung 28 zeigt, dass die Güterexporte Marokkos stark auf Europa ausgerichtet sind. Die wichtigsten Exportmärkte sind, mit einigem Abstand, Frankreich und Spanien. Insgesamt gehen circa 10,5 Mrd. an Exporten in die EU, das entspricht einem Anteil von 54% der Gesamtgüterexporte. Die USA spielt im Außenhandel Marokkos eine weitaus kleinere Rolle: die Exporte dorthin liegen bei etwa 0,8 Mrd. Euro. Auf der Importseite zeigt sich ebenfalls die relative Bedeutung der EU (etwa 40% der Gesamtgüterimporte).

Tabelle 10 betrachtet die Güterstruktur der Güterexporte Marokkos in die TTIP Regionen EU und USA. Fast 50% der Exporte in die TTIP Länder entfallen auf die 10 wichtigsten Produkte (4-Steller), damit sind die Exporte des Landes relativ stark konzentriert. Das wichtigste Exportgut sind im Jahr 2012 Isolierkabel (15% der Gesamtexporte in die TTIP Länder). Das Land ist ein wichtiger Standort für die Produktion so genannter Kabelbäume für die globale KFZ Industrie. Andere KFZ Teile spielen ebenfalls eine bedeutende Rolle für die Exporte Marokkos. Daneben exportiert das Land Textil Damen- und Herrenanzüge (10% der Gesamtexporte in die TTIP Länder) sowie Rohstoffe und Vorprodukte für die chemische Industrie (13%).

Tabelle 10 Marokko: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Rang	Top 10 Exporte in die EU & USA		Export zwischen EU & USA				Durchschnittszölle EU/USA				
	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			MOR	MFN	MOR	MFN
1	Isolierkabel	8544	1.746	15	15	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
2	Damenanzüge	6204	783	7	22	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
3	Fahrzeuge	8703	677	6	28	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5
4	Kalziumphosphate	2510	533	5	33	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Diphosphortetraiodid	2809	449	4	37	35	6	0,0	5,5	0,0	0,0
6	Herrenanzüge	6203	354	3	40	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
7	Tomaten	702	346	3	43	2	0	0,0	0,0	0,0	1,4
8	Weichtiere	307	289	3	45	19	125	0,0	7,2	0,0	0,3
9	Chemische Düngemittel	3105	285	2	48	37	17	0,0	5,6	0,0	0,0
10	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	255	2	50	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4
Alle Produkte			11.456	100	100	280.796	209.135				

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Marokkos durch TTIP

Marokko hat zollfreien Zugang zu den Märkten der EU und der USA. Und es scheint mittlerweile gerade in die *Produktionsnetzwerke* der Automobilindustrie Europas sehr gut eingebunden zu sein. Das bedeutet, dass ein Abbau der tarifären und nicht-tarifären transatlantischen Handelsbarrieren im Automobilbereich zu einer Zunahme der Nachfrage nach marokkanischen Vorprodukten führen sollte. Mit *Handelsumlenkungseffekten* ist in dieser Branche nicht zu rechnen; die MFN Zölle der USA sind hier

sehr gering, so dass der Wegfall dieser Barrieren den EU Produzenten in den USA kaum Vorteile bringen wird. Handelsumlenkungseffekte könnten allenfalls im Textilbereich anfallen, doch auch hier ist nicht mit starken Auswirkungen zu rechnen, weil Marokko zum Status Quo nur einen sehr kleinen Marktanteil in den USA besitzt, und eine Verwässerung der Handelspräferenzen daher kaum ins Gewicht fallen würde.

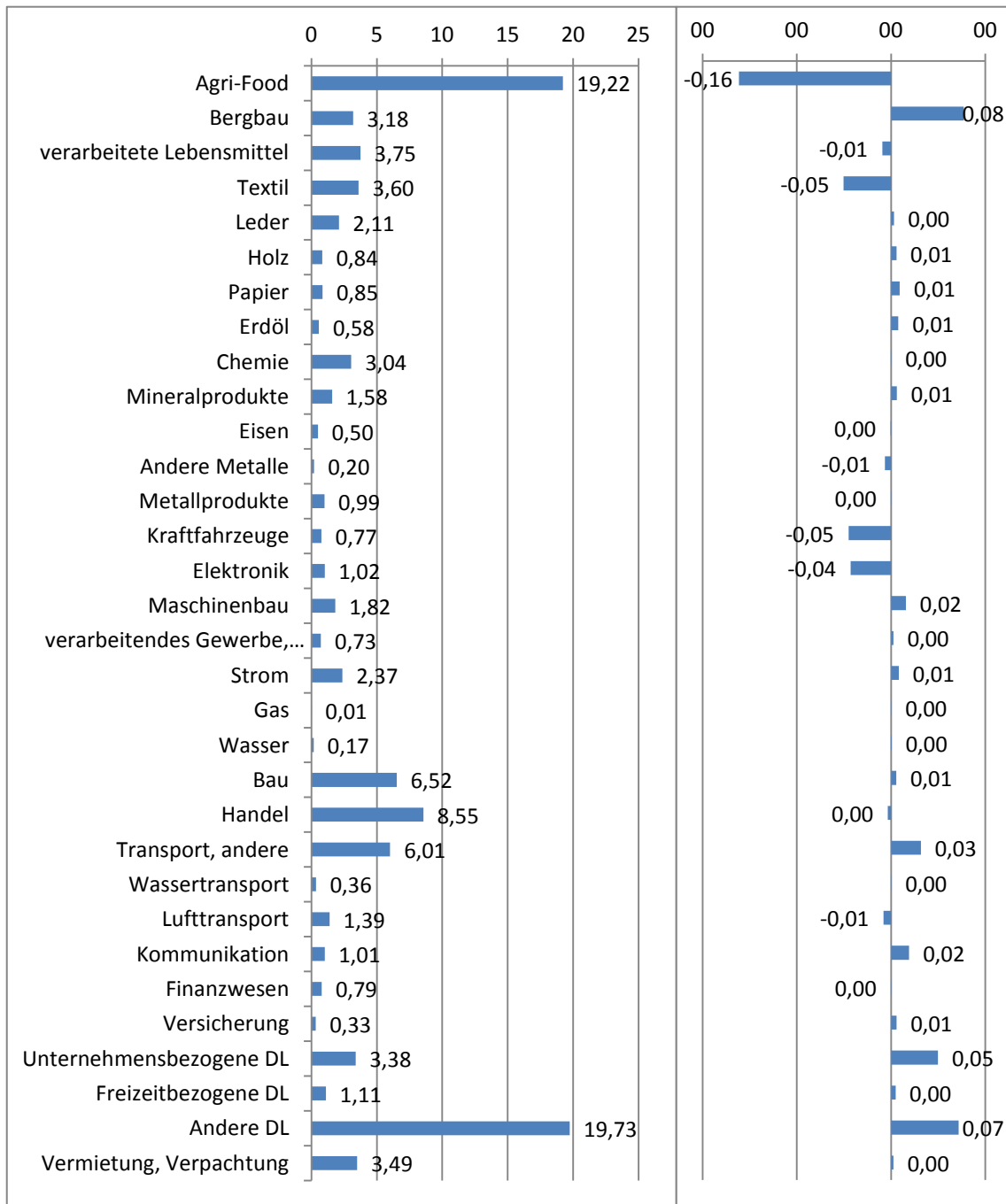
Marokko sollte von einer Erhöhung der Einkommen in USA und EU profitieren, weil die Nachfrage nach Tourismusdienstleistungen eine relativ hohe Einkommenselastizität aufweist. Außerdem könnte der *Einkommenseffekt* zu positiven Impulsen bei Rohstoffexporten führen.

Im Bereich der transatlantischen Kooperation bei *nicht-tarifären Barrieren* ist nicht mit nennenswerten Nachteilen für Marokko zu rechnen. Das Land ist, wie schon erwähnt, bereits jetzt stark in die Beschaffungsnetzwerke Europas eingebunden, und erfüllt die wesentlichen Standards. Aus marokkanischer Sicht ist allerdings wichtig, dass eine Anerkennung europäischer Standards in den USA auch auf marokkanische Güter Anwendung findet, wenn diese den EU Standards genügen.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Die Mikrostudie von Aichele et al. (2014) liefert detaillierte Simulationsergebnisse für Marokko. Die Makrostudien von Felbermayr et al. (2014) sowie Anderson et al. (2014) bieten ebenfalls spezifische Ergebnisse. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf.

Abbildung 29 Marokko: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Abbildung 29 zeigt, welche Wirtschaftszweige Marokkos profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wert-

schöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Der wichtigste Industriezweig ist, gemessen am Wertschöpfungsbeitrag, der Agri-Food Sektor: Er trägt circa 19% zum BIP des Landes bei. Gemäß den Berechnungen von Aichele et al. (2014) könnte diese Branche geringfügig an Bedeutung verlieren, während der Bergbausektor leicht gewinnen könnte. Der Textilbereich würde gemäß den Simulationsrechnungen leicht verlieren. Die simulierten leichten Verluste im KFZ- und Elektroniksektor würden dann anfallen, wenn es keine Spillovers aus transatlantischer Kooperation im nicht-tarifären Bereich gäbe; damit ist aber gerade für diese beiden Sektoren und im Hinblick auf Marokko zu rechnen. Insofern ist den Simulationsergebnissen an dieser Stelle nicht zu trauen. Der große Gewinner wäre der Dienstleistungsbereich, der vor allem durch höhere Nachfrage nach touristischen Dienstleistungen aus EU und USA profitieren würde.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Marokkos ist in der Simulationsstudie von Aichele et al. (2014) leicht positiv (+0,22%). Sinken durch TTIP auch die Handelskosten Marokkos mit der EU, USA und anderen Ländern (Spillovers), so könnte der positive Effekt auf 0,81% steigen und somit in den wahrnehmbaren Bereich rücken. Die Mikrostudie von Egger et al. (2014) kommt auf geringere Effekte; hier ist aber zu bedenken, dass keine länderspezifische Aussagen möglich sind, weil das Modell alle Mittelmeeranrainerstaaten, die nicht Teil der EU sind, aggregiert ausweist. Die Makrostudien von Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) weisen pessimistischere Ergebnisse auf. Sie sind im Falle Marokkos mit besonderer Vorsicht zu genießen, weil sie den wichtigen Dienstleistungshandel und die starke Einbindung des Landes in die europäischen Wertschöpfungsketten nicht modellieren. Gerade diese beiden Modellelemente machen im Falle Marokkos einen erheblichen Unterschied für die langfristige Wirkung des TTIP auf das reale Prokopfeinkommen.

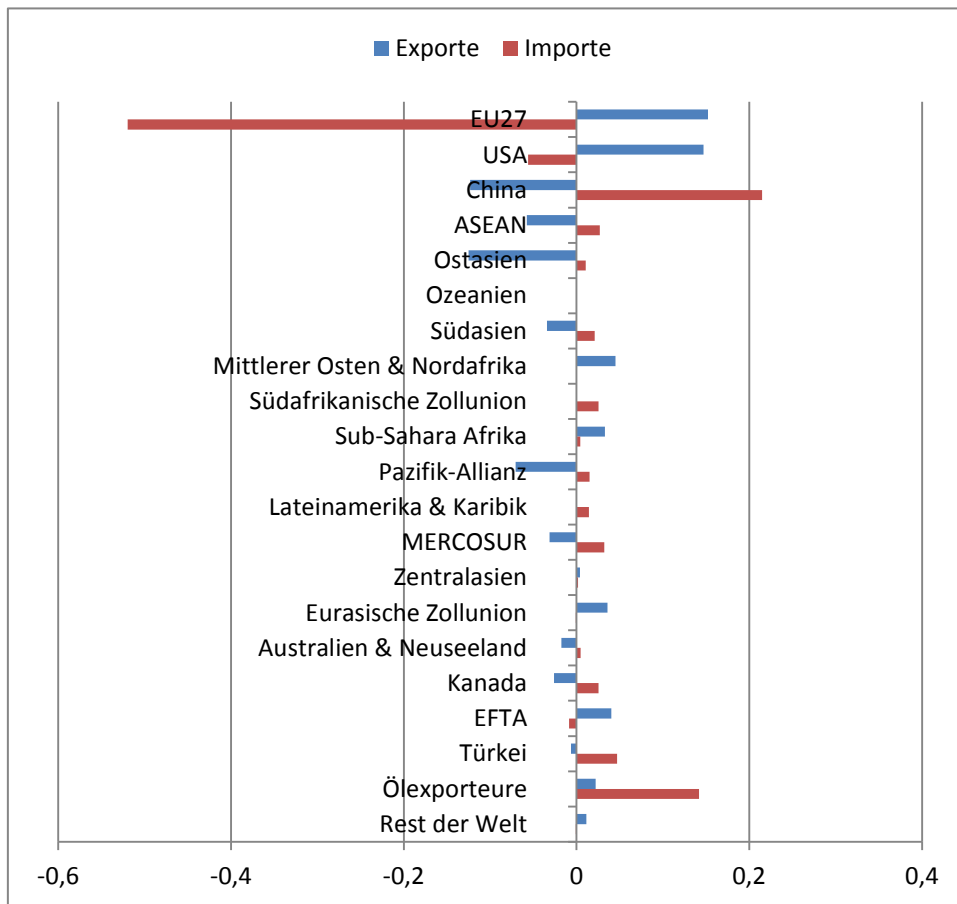
Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

Aichele et al.:	+0,22% (keine Spillovers) bis +0,81% (Spillovers)
Anderson et al.:	-1,55 (statisch) bis -4,45 (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-0,38 bis +0,16 Mrd. USD (Spillovers); „North Africa“
Egger et al.:	-0,14% (keine Spillovers) bis +0,22% (Spillovers); „Mittelmeer“
Felbermayr et al.:	-2,00% („full TTIP“) bis -0,17% („tariffs-only“)
Francois et al.:	+0,02 bis +0,08% (Spillovers in allen Szenarios); „Mediterranean“)

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 30 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Marokkos gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014). Die Exporte des Landes in die EU und in die USA würden sich demgemäß etwas erhöhen; beide Regionen würden für Marokko wichtiger werden. Dies erfolgt auf Kosten vor allem asiatischer Länder. Auf der Importseite verlieren die TTIP Partner, weil die durch TTIP angestoßene Expansion der marokkanischen Wirtschaft zu höheren Importen von Erdöl und industriellen Vorprodukten führt.

Abbildung 30 Marokko: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit Marokkos: der Anteil der Exporte am BIP (33,3% im Status Quo) würde um etwa 0,3 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöp-

fungsexporte am BIP (23,6% im Status Quo), so steigt die marokkanische Offenheit um 0,5 Prozentpunkte an.

Zusammenfassung

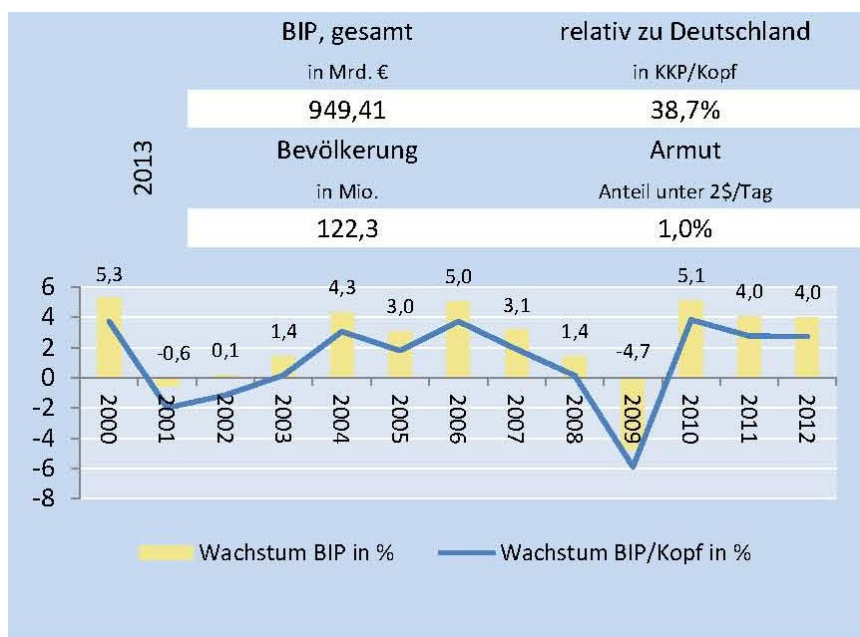
Aufgrund liberaler handelspolitischer Weichenstellungen und makroökonomischer Reformen ist Marokko stark in die europäischen Wertschöpfungsketten eingebunden und sollte daher von einem TTIP profitieren. Die Gewinne sind dann besonders stark, wenn das Abkommen auch die Handelskosten für marokkanische Exporteure in den EU und US Märkten absenkt. Die Vorteilhaftigkeit eines TTIP für Marokko hängt maßgeblich davon ab, ob europäische Automobilhersteller mit Hilfe von TTIP höhere Verkäufe in den USA und in Drittstaaten erzielen können. Weitere positive Effekte sind aus dem Dienstleistungssektor zu erwarten. Die Textilbranche könnte allerdings leicht verlieren. Die meisten Studien gehen von positiven Wohlfahrtseffekten durch TTIP für Marokko aus. Falls Marokko, zum Beispiel durch diskriminierende regulatorische Konvergenz innerhalb von TTIP, aus den globalen Wertschöpfungsketten gedrängt würde, könnten allerdings hohe Wohlfahrtsverluste, vor allem in der sehr langen Frist, auftreten.

5.8 Mexiko

Allgemeine Situation

Mexiko ist das größte spanischsprachige Land der Welt. Gemessen an seiner Bevölkerungszahl von circa 122 Millionen Menschen liegt Mexiko derzeit auf Platz 12 der bevölkerungsreichsten Länder. Nach den USA, Brasilien, und Kanada ist Mexiko die größte Volkswirtschaft (gemessen am Bruttoinlandsprodukt) auf dem amerikanischen Kontinent. Mit einem BIP von circa 950 Mrd. Euro hat sie im Jahr 2013 weltweit den Rang 15 inne; 1992 kam Mexiko noch auf Platz 12 und wurde von Korea, Indien und Australien überholt. Die Kaufkraft pro Kopf liegt in Mexiko bei circa 39% des deutschen Niveaus und der Anteil der Bevölkerung, welcher mit weniger als 2\$ pro Tag auskommen muss, liegt bei etwa 1%.

Abbildung 31 Mexiko: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Von 2000 bis 2012 betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) im Durchschnitt knapp 2,4% (im Jahr 2013 1,1%); das Prokopfwachstum lag mit durchschnittlich etwa 1,1% pro Jahr deutlich darunter (im Jahr 2013: -0,2%). Das Wachstum des Landes ist relativ volatil. Dies spiegelt Unstetigkeiten in der geld- und fiskalpoliti-

schen Ausrichtung des Landes wider. Dazu kommen seit 2007 blutige Bandenkriege im Drogenmilieu. Das Land leidet außerdem unter einem hohen Ausmaß an Ungleichheit, sowohl zwischen den Regionen als auch zwischen gebildeten und wenig gebildeten Bevölkerungsschichten.

Handelspolitischer Hintergrund

Mexiko ist erst seit 1986 Mitglied des GATT und Gründungsmitglied der WTO. Es unterhält mittlerweile 13 Handelsabkommen, die jedoch im Durchschnitt nur einen geringen Tiefgang aufweisen. Nach dem Index von Dür et al. (2013) hat das Land einen Wert von 1,7 (auf einer Skala von 0 bis 7). Der durchschnittliche, gewichtete, angewandte Importzoll Mexikos liegt nach den jüngsten Zahlen bei 2,19% (Jahr 2010; Quelle: WDI, 2014). Mehr als 90% des mexikanischen Außenhandels findet innerhalb von Freihandelszonen statt.

Seit dem 1.1.1994 ist Mexiko gemeinsam mit Kanada und den USA Mitglied von NAFTA, dem North American Free Trade Agreement. Dies ist ein relativ tiefgehendes, Güter und Dienstleistungen umfassendes Abkommen, das jedoch keine regulatorischen Themen beinhaltet. Das reale Prokopfeinkommen Mexikos lag im Jahr 1994 bei circa einem Drittel des US Niveaus, heute liegt es noch immer bei diesem Wert. Dieser Umstand wird manchmal als Beleg dafür verwendet, dass Mexiko von NAFTA nicht profitiert habe. Das lässt sich nicht ohne weiteres behaupten, denn neben dem Freihandel mit den USA haben sich seit 1994 auch viele andere Dinge verändert: Mexiko ging durch eine schwere Währungskrise (Tequila Krise 1994/95), die nichts mit NAFTA zu tun hatte; Mexiko musste im Jahre 2001 die Effekte des WTO Beitritts Chinas verkraften, was Marktanteile in traditionellen Industrien (Textilien, industrielle Vorprodukte) auf dem Weltmarkt gekostet hat; und Mexiko musste einen Anstieg der Erwerbsbevölkerung (Bevölkerung zwischen 15 und 64 Jahre) von fast 20 Millionen Personen verkraften.²⁴ Für eine sinnvolle Evaluation von NAFTA muss man fragen, wie sich Mexiko angesichts dieser Schocks bewährt hätte, wenn es keinen privilegierten Zugang zum amerikanischen Markt gehabt hätte. Die Studie von Caliendo und Parro (2014) führt ein solches Gedankenexperiment durch und findet, dass die Reallöhne in Mexiko um 1,7% höher liegen als in einer Situation ohne NAFTA. Der Handel mit den USA hat sich verdoppelt, und der Anteil von Bergbau und Landwirtschaft am mexikanischen BIP ist durch NAFTA deutlich gefallen.

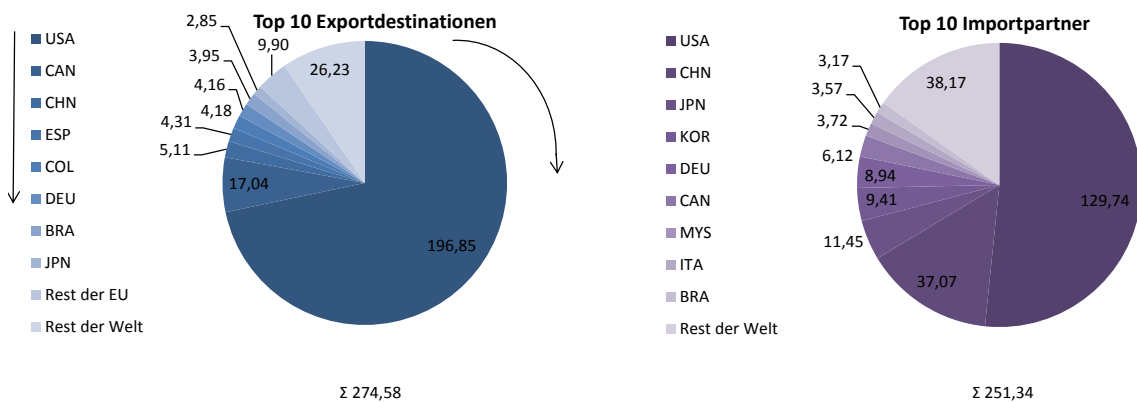
Mexiko hat seit dem Jahr 2000 auch ein Freihandelsabkommen mit der EU, seit 2001 mit EFTA und seit 2005 mit Japan. Es unterhält Abkommen mit einer Vielzahl von la-

²⁴ Nach Zahlen der Weltbank lag die Erwerbsbevölkerung im Jahr 1990 bei ca. 57 Millionen Personen; im Jahr 2010 lag sie bei ca. 75 Millionen.

teinamerikanischen Ländern (darunter Chile, Kolumbien, Peru und Uruguay). Es ist im Jahr 2012 den Verhandlungen zu einem Transpacific Partnership Abkommen (TPP) beigetreten, und hat mit Chile, Kolumbien und Peru die Alianza del Pacifico gegründet.

Die Exporte von Gütern und Dienstleistungen des Landes machen im Jahr 2013 circa 301 Mrd. Euro aus; das entspricht 32% des BIP. Die Importe liegen mit 308 Mrd. Euro nur geringfügig höher, so dass das Land eine beinahe ausgeglichene Handelsbilanz aufweist (alle Zahlen: WDI Datenbank der Weltbank). Der Dienstleistungshandel ist im Vergleich zum Handel mit Gütern relativ schwach ausgeprägt, und trägt nur knapp 10% zum Gesamtexport und circa 18% zum Gesamtimportvolumen bei. Das Land hat, trotz des bedeutenden Tourismus, einen komparativen Vorteil bei Industriegütern, der sich durch NAFTA deutlich verstärkt hat.

Abbildung 32 Mexiko: Top 10 Handelspartner, Warenhandel (Mrd. Euro, 2012)



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Abbildung 32 zeigt, dass die Güterexporte Mexikos extrem stark auf die USA ausgerichtet sind: Fast 72% der Exporte werden mit diesem Partner abgewickelt. Der zweitwichtigste Absatzmarkt ist Kanada: 6% der Güterexporte entfallen auf dieses Land. Damit liegt der Anteil der NAFTA Länder am Export Mexikos bei 78%. Der wichtigste europäische Absatzmarkt ist Spanien; es liegt nach China auf Rang 4. Insgesamt gehen Exporte im Wert von 18,4 Mrd. Euro in die EU, das sind nicht ganz 7% der Gesamtexporte. Auf der Importseite ist die Dominanz der USA weniger ausgeprägt. Mexiko bezieht nur knapp mehr als die Hälfte seiner Importe aus den USA. Der asiatische Raum (China, Japan, Korea, Malaysia) ist mit fast einem Viertel der Gesamtimporte (62 Mrd. Euro) deutlich wichtiger als die EU. Deutschland hat in Mexiko nur einen Marktanteil von 3,5%. Die starke Konzentration des mexikanischen Außenhandels auf Nordamerika und

die starke Abhängigkeit von der US Konjunktur haben zu Versuchen geführt, mit Hilfe von Handelsabkommen mit südamerikanischen Ländern eine diversifiziertere Struktur zu schaffen; bisher allerdings mit relativ bescheidenem Erfolg.

Tabelle 11 betrachtet die Güterstruktur der Güterexporte Mexikos in die TTIP Regionen EU und USA. Auf die 10 wichtigsten Produktgruppen (4-Steller) entfallen 51% der Exporte in die TTIP Länder. Damit sind die Exporte des Landes verhältnismäßig stark konzentriert. Erdöl ist im Jahr 2012 das wichtigste Exportgut (33 Mrd. Euro). Die wichtigsten drei Produktgruppen im Fahrzeugsektor (HS 2-Steller 87) kommen allerdings bereits auf ein Exportvolumen von mehr als 27 Mrd. Euro (13% der Güterexporte). Ein ebenso hoher Anteil entfällt auf die vier wichtigsten Gütergruppen im elektrischen und elektronischen Bereich. Einzelne landwirtschaftliche Erzeugnisse tragen jeweils weniger als 2% zum Güterexport bei.

Tabelle 11 Mexiko: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt HS4	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			MEX	MFN	MEX	MFN
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	32.545	16	16	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Fahrzeuge	8703	16.612	8	24	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5
3	Monitore & Projektoren	8528	11.879	6	30	177	133	0,0	6,7	0,0	2,0
4	Transportfahrzeuge	8704	10.451	5	35	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1
5	Dateneinlesungsgeräte	8471	7.309	4	38	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Isolierkabel	8544	6.473	3	41	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
7	Telefonapparate	8517	5.825	3	44	2.262	3.300	0,0	0,7	0,0	0,0
8	Gold	7108	5.705	3	47	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
9	Chirurgische Instrumente	9018	4.121	2	49	4.131	7.236	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Stühle	9401	4.021	2	51	944	303	0,0	1,1	0,0	0,0
Alle Produkte			206.560	100	100	280.796	209.135				

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Mexikos durch TTIP

Mexiko hat zollfreien Zugang zu den Märkten der EU und der USA. Das Land ist ein wichtiger Produktionsstandort für die amerikanische und für die europäische KFZ-Industrie und ist in die jeweiligen *Produktionsnetzwerke* gut eingebunden. Das bedeutet, dass ein Abbau der tarifären und nicht-tarifären transatlantischen Handelsbarrieren im Automobilbereich zu einer Zunahme der Nachfrage nach mexikanischen Vorprodukten führen könnte, wenn dieser Sektor expandiert. Mit *Handelsumlenkungseffekten* ist in dieser Branche auf dem US Markt kaum zu rechnen, da die MFN Zölle der USA bereits sehr gering sind. Der Sektor 8704 (LKWs) stellt eine Ausnahme dar. Der Wegfall dieser Barrieren würde den EU Produzenten in den USA wenig Vorteile bringen. In Europa ist die Situation allerdings anders gelagert, weil die Zölle auf Importe

von Fahrzeugen und Fahrzeugteilen höher sind. Es ist daher möglich, dass US Anbieter auf dem europäischen Markt auf Kosten mexikanischer Konkurrenten Marktanteile gewinnen. Im Elektrik- und im Elektroniksektor sind die MFN Zölle auf beiden Seiten gering; daher ist hier durch die Eliminierung der Zölle nicht mit Handelsumlenkungseffekten zu rechnen.

Im Bereich der transatlantischen Kooperation bei *nicht-tarifären Barrieren* ist nicht mit nennenswerten Nachteilen für Mexiko zu rechnen. Das Land ist, wie schon erwähnt, bereits jetzt stark in die Beschaffungsnetzwerke der USA und Europas eingebunden, und erfüllt die wesentlichen Standards. Weil Mexiko sowohl mit Europa als auch mit den USA Freihandelsabkommen unterhält, ist schwer vorstellbar, dass mexikanische Produzenten durch regulatorische Kooperation diskriminiert werden. Allerdings hängt es von den Details der Vertragsgestaltung in TTIP ab, in welcher Weise vereinfachte bürokratische Verfahren, die gegenseitige Anerkennung von Testergebnissen, etc., auch auf mexikanische Produzenten übertragen werden. Eine Absenkung der Handelskosten Mexikos mit den TTIP Staaten ist jedenfalls nicht zwingend.

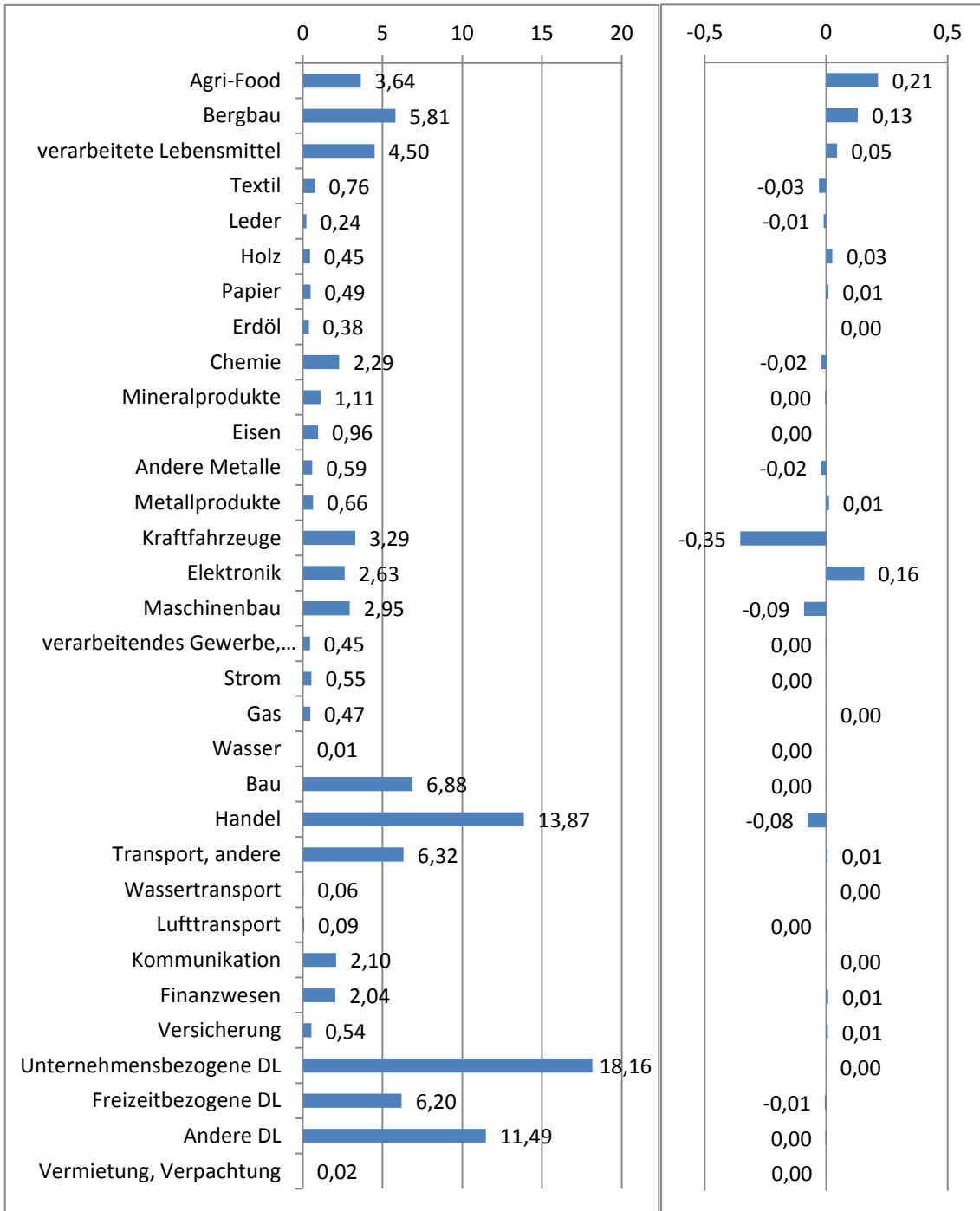
Da TTIP die Einkommen Europas und der USA erhöhen sollte, könnte Mexiko von einer höheren Nachfrage nach elektrischen und elektronischen Produkten, nach Kraftfahrzeugen und -teilen, und nach Tourismusdienstleistungen profitieren. Der freie Zugang zu den EU und US Märkten und die geographische Situation an der Südgrenze der USA sollte es dem Land erlauben, stärker als andere Länder von diesen Einkommenseffekten zu partizipieren.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Die Mikrostudie von Aichele et al. (2014) liefert detaillierte Simulationsergebnisse für Mexiko. Die Makrostudien von Felbermayr et al. (2014) sowie Anderson et al. (2014) bieten ebenfalls spezifische Ergebnisse. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf, wobei im gegenständlichen Fall die regionale Zusammenfassungen besonders problematisch erscheinen; siehe unten.

Abbildung 33 zeigt, welche Wirtschaftszweige Mexikos profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Die Darstellung unterstellt, dass die transatlantische Kooperation zu einer Absenkung der Handelskosten zwischen den TTIP Partnern und Mexiko führt. In einem solchen Szenario könnte Mexiko Einbußen im Kraftfahrzeugbereich erleiden; geringere Verluste könnten auch im Maschinenbau auftreten.

Abbildung 33 Mexiko: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte), Spillovers



Quelle: Aichele et al. (2014).

Die Simulationen suggerieren, dass im Bereich Agri-Food, in der Elektronikbranche und im Bergbau – der die Erdölindustrie inkludiert -- substantielle Gewinne möglich wären. Bei der Interpretation dieser Zahlen ist zu beachten, dass sie Wertschöpfungsanteile darstellen: fallende Anteile bedeuten nicht zwingend, dass der Sektor tatsächlich Wertschöpfung verliert. Weil nun gerade in Mexiko, und dort in den Bereich Automobilindustrie und Elektrik mit Spillovers zu rechnen ist, beschreiben die ausgewiesenen Effekte den günstigsten Fall. Ohne Spillovers würden sowohl die Automobil- als auch die Elektronikindustrie Wertschöpfungsanteile verlieren. Zudem würde die Produktionsmenge absolut gesehen ebenfalls fallen. Mit Spillover-Effekten wird dieser Trend abgeschwächt, und im Fall der Elektronikbranche sogar ins Positive gekehrt.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Mexikos ist in der Simulationsstudie von Aichele et al. (2014) leicht negativ (-0,08%) oder leicht positiv (0,25%), je nachdem ob Spillover Effekte vorliegen oder nicht. In jedem Fall sind die Effekte gering. Das hat vor allem damit zu tun, dass (i) das Handelsvolumen Mexikos mit den USA bereits sehr groß ist und (ii) die natürlichen Handelskosten mit den EU Ländern (geographische Distanz) hoch sind. Die Mikrostudie von Egger et al. (2014) kommt auf geringere Effekte; hier ist aber zu bedenken, dass sich diese auf das Aggregat Kanada plus Mexiko beziehen. Die Makrostudien von Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) weisen pessimistischere Ergebnisse auf. Sie sind im Falle Mexikos mit besonderer Vorsicht zu genießen, weil sie nicht adäquat berücksichtigen, dass Mexiko in die globalen Wertschöpfungsketten der EU und US Automobil- und Elektroindustrie eingebunden ist. Der Vergleich mit den Makrostudien zeigt, dass dies für Mexiko ein entscheidender Punkt ist.

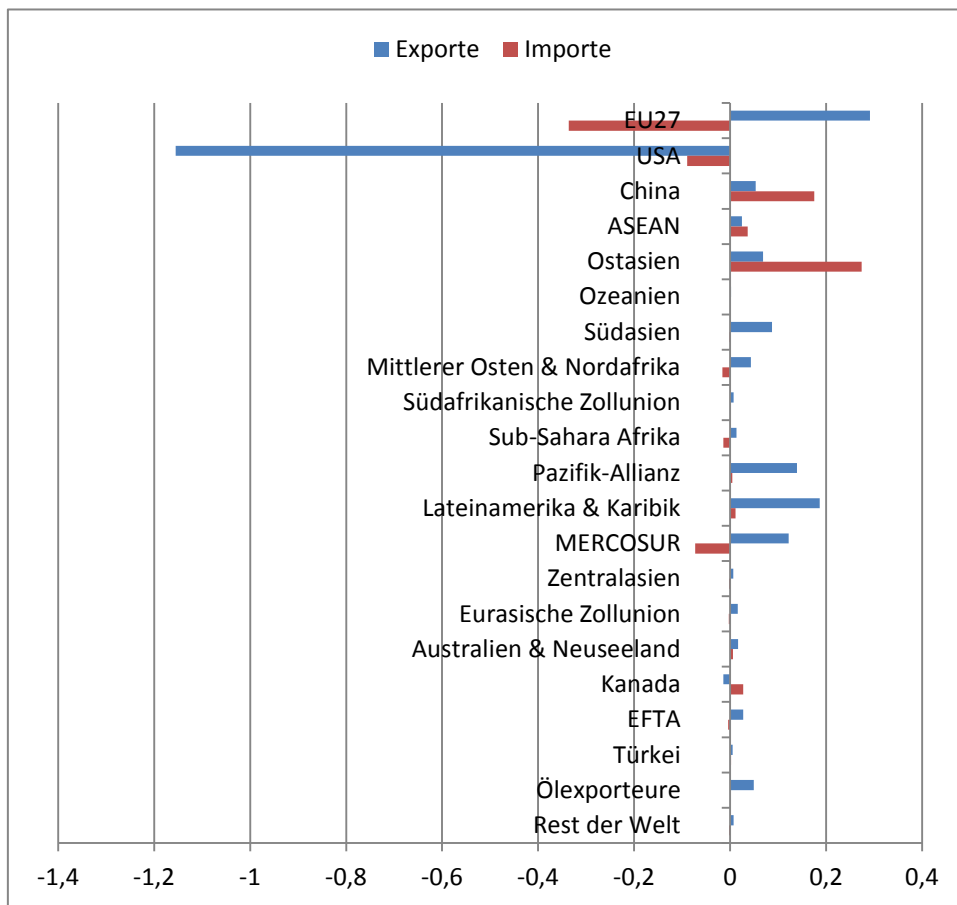
Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

Aichele et al.:	-0,08% (keine Spillovers) bis +0,25% (Spillovers)
Anderson et al.:	-2,85% (statisch) bis -5,76% (dynamisch)
Brockmeier et al.:	0,26 bis +0,42 Mrd. USD (Spillovers); „CAN_MEX“
Egger et al.:	-0,51% (keine Spillovers) bis +0,15% (Spillovers); „Other TPP countries“
Felbermayr et al.:	-2,56% („full TTIP“) bis -0,22% („tariffs-only“)
Francois et al.:	+0,08 bis +0,19% (Spillovers in allen Szenarios); „Other OECD countries“)

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 34 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Mexikos gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014); hier ist wieder das „worst case“ Szenario ohne Spillover-Effekte im Einsatz. In diesem Fall würde ein TTIP dazu führen, dass Mexiko den Anteil seiner Exporte, die in die EU gehen, um etwa 0,2 Prozentpunkte ausbaut, während die Exportabhängigkeit von den USA deutlich zurückgeht. Relevante Zugeswinne sind auch im lateinamerikanischen Raum möglich.

Abbildung 34 Mexiko: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Auf der Importseite, zeigt sich, dass Mexiko weniger von der EU und den USA importiert; die Importe aus China und Ostasien würden allerdings an relativer Bedeutung gewinnen.

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit Mexikos: der Anteil der Exporte am BIP (29,0% im Status Quo) würde um etwa 0,7 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (22,8% im Status Quo), so steigt Mexikos Offenheit um 1,8 Prozentpunkte an. Dies lässt sich v.a. dadurch erklären, dass weniger Handel mit den USA stattfindet und in allen Sektoren US Vorleistungen durch mexikanische Wertschöpfung ersetzt werden.

Zusammenfassung

Mexikos Exporte gehen zu fast 80% in die USA. Wenn dort durch neuen Wettbewerb europäischer Hersteller die mexikanischen Unternehmen Marktanteile verlieren, kann TTIP schnell zu erheblichen makroökonomischen Verlusten führen. Allerdings bietet die starke Einbettung Mexikos in die nordamerikanischen Wertschöpfungsketten, vor allem im Automobil- und Elektrobereich, eine Versicherung gegen diese Verluste. Ob Mexiko von einem TTIP profitieren kann, hängt entscheidend von der Existenz von Spillover-Effekten ab. Liegen diese vor, dann sinken durch das transatlantische Abkommen auch die Handelskosten für mexikanische Exporteure in die EU und in die USA. Bei den hohen Handelsvolumina Mexikos mit den USA, fallen solche Kosteneinsparungen besonders ins Gewicht. Allerdings ist fraglich, wie stark solche Kosteneffekte sein können, weil Mexiko ja mit NAFTA bereits ein tiefes Abkommen mit den USA unterhält.

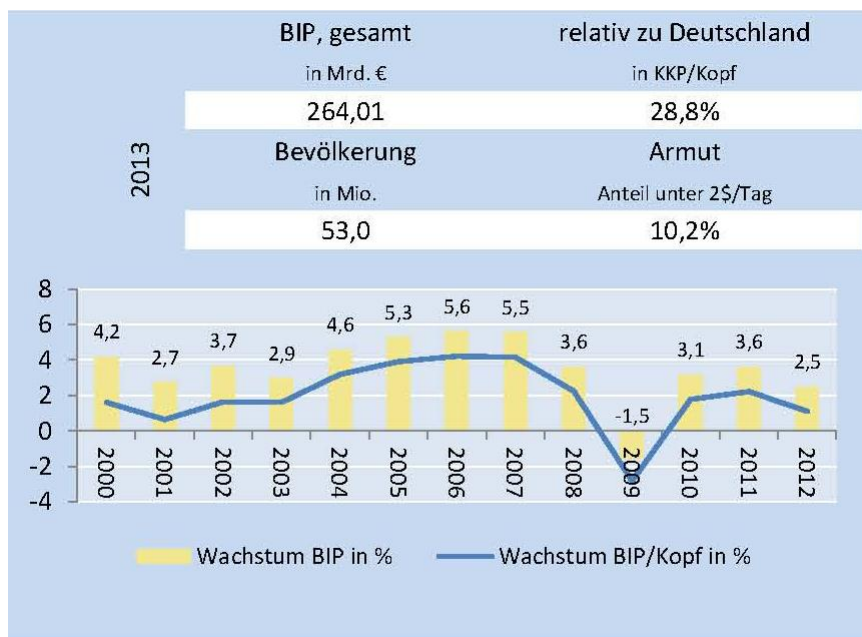
5.9 Südafrika

Allgemeine Situation

Südafrika, mit seinem Bruttoinlandsprodukt von circa 264 Mrd. Euro, ist die größte Wirtschaftsmacht des südlichen Teils Afrikas, und nach Nigeria die zweitgrößte auf dem ganzen afrikanischen Kontinent. Es nimmt im Jahr 2013 den 32. Platz in der Rangliste der wirtschaftsstärksten Länder ein. Im Jahre 1992 besetzte es noch den 25. Platz. Das war noch vor den ersten freien Wahlen für die ganze Bevölkerung im Jahr 1994.

Von den 53 Millionen Südafrikanern leben etwa 10% von weniger als 2\$ pro Tag. Das ist ein hoher Anteil für ein Land, das, in Kaufkraftparitäten gemessen, ein Wohlstandsniveau von etwa 29% des deutschen Wertes hat. Der Hintergrund ist ein extrem hoher Grad von wirtschaftlicher Ungleichheit: mit einem Gini Index von 62 ist nach Angaben des CIA Factbooks (2014) die Verteilung der Einkommen nur im benachbarten Lesotho noch ungleicher.

Abbildung 35 Südafrika: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Abbildung 35 zeigt das Wirtschaftswachstum von 2000 bis 2012. In diesem Zeitraum betrug das jährliche Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) im Durchschnitt knapp

3,5% (im Jahr 2013 1,9%); das Prokopfwachstum lag mit durchschnittlich etwa 2,0% pro Jahr deutlich darunter (im Jahr 2013: 0,5%). Südafrika ist ein Schwellenland, das über eine relativ moderne Infrastruktur verfügt. Es ist reich an Bodenschätzen. Das zentrale soziale Problem, das immer stärker auch die liberale wirtschaftspolitische Ausrichtung der regierenden Partei (African National Congress, ANC) kompromittiert, sind die schon angesprochene hohe Ungleichheit, die Arbeitslosigkeit, und ethnische Fragmentierung.

Handelspolitischer Hintergrund

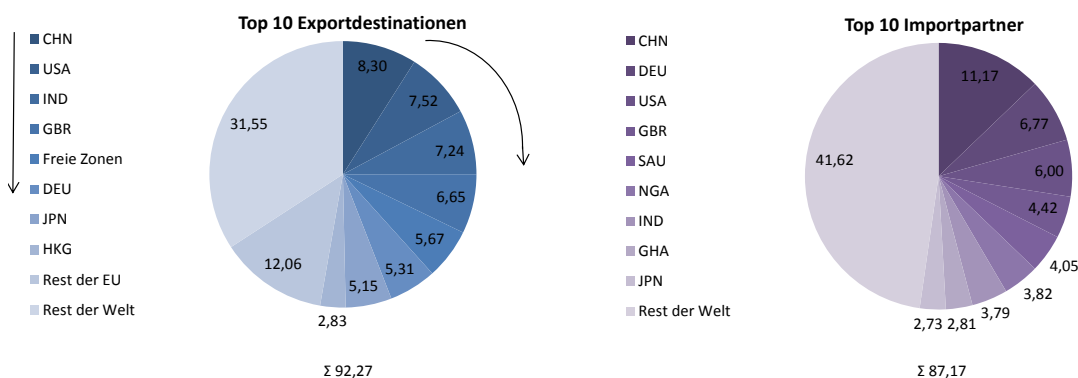
Südafrika ist erst seit 1948 Mitglied des GATT und Gründungsmitglied der WTO. Von 1986 bis 1994 galt ein Handelsembargo der USA und der EU gegenüber Südafrika, um Druck gegen das Apartheid System aufzubauen. Das moderne Südafrika unterhält mittlerweile vier Handelsabkommen. Das wichtigste ist die Südafrikanische Zollunion (SACU), der außerdem Botswana, Lesotho, Namibia, und Swasiland angehören. Südafrika hat mit der EU seit 2000 ein Freihandelsabkommen, und mit der EFTA seit 2008. In beiden Fällen wird nur der Güterhandel abgedeckt; Dienstleistungen sind nicht liberalisiert. Auf der Skala von 0 bis 7 haben die Abkommen Südafrikas den Durchschnittswert von 1,6 (Dür et al., 2013). Der durchschnittliche, gewichtete, angewandte Importzoll Südafrikas liegt nach den jüngsten Zahlen bei 4,24% (Jahr 2012; Quelle: WDI, 2014)—deutlich unter dem regionalen Durchschnitt.

Die Exporte von Gütern und Dienstleistungen des Landes machen im Jahr 2013 circa 82 Mrd. Euro aus; das entspricht 31% des BIP. Die Importe liegen mit fast 90 Mrd. Euro etwas höher, was einen negativen Handelsbilanzsaldo von fast 3% des BIP ergibt (alle Zahlen: WDI Datenbank der Weltbank). Der Dienstleistungshandel ist im Vergleich zum Handel mit Gütern relativ schwach ausgeprägt, und trägt circa 12% zum Gesamtexport und circa 13% zum Gesamtimportvolumen bei. Das Land hat einen klaren komparativen Vorteil bei verschiedenen Bodenschätzen. Auch der Industriesektor ist teilweise wettbewerbsfähig.

Abbildung 36 zeigt, dass die Güterexporte Südafrikas hinsichtlich ihrer Zielländer relativ gut diversifiziert sind. Der größte Exportmarkt ist China, doch sein Anteil an den Gesamtexporten beträgt nur 9%. Die USA und Indien sind die zweit- und drittgrößten Absatzmärkte, mit jeweils circa 8% des Gesamtvolumens. Der wichtigste europäische Exportmarkt Südafrikas ist die ehemalige Kolonialmacht Großbritannien. Ihr Anteil an den Exporten beträgt 7%, hat in den letzten Jahren aber stetig abgenommen. Der deutsche Anteil liegt bei 6%. Insgesamt entfallen etwas mehr als ein Viertel der Exporte auf EU Länder und knapp 34% auf die TTIP Partner. Die Importseite ist ähnlich diver-

sifiziert. Hier ist die relative Bedeutung Chinas noch höher (13%); der deutsche Anteil liegt bei etwa 8%. Insgesamt kommt die EU bei den Importen auf einen Anteil von etwa 15%. Es ist auffällig, dass afrikanische Länder auf der Exportseite keine besondere Rolle spielen; auf der Importseite ist der Erdöllieferant Nigeria mit beinahe 4 Mrd. Euro zu erwähnen.

Abbildung 36 Südafrika: Top 10 Handelspartner, Warenhandel (Mrd. Euro, 2012)



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Tabelle 12 betrachtet die Güterstruktur der Güterexporte Südafrikas in die TTIP Regionen EU und USA. Auf die 10 wichtigsten Produktgruppen (4-Steller) entfallen fast 60% der Exporte in die TTIP Länder. Damit sind die Exporte des Landes stark auf wenige Güter konzentriert. Die Statistik macht einmal mehr klar, dass Südafrika vor allem Bodenschätze exportiert. Die Exporte von Diamanten machen mehr als 5 Mrd. Euro aus; das sind 17% des Gesamthandels mit EU und USA. Platinum, Gold, Kohle, und Eisenerz scheinen ebenfalls in den Top 10 Exportgütern auf. Insgesamt addieren sich die Anteile der Bodenschätze in Tabelle 12 auf 37% der Gesamtexporte.

Qualitative Analyse der Betroffenheit Südafrikas durch TTIP

Südafrika hat auf Basis des Freihandelsabkommens mit der EU und weil es Teil des US GSP ist, weitgehend zollfreien Zugang zu den Märkten der EU und der USA. Im Rohstoffbereich sind auch die MFN Zölle von EU und USA in der Regel Null, sodass TTIP die Wettbewerbsfähigkeit südafrikanischer Produzenten nicht beeinträchtigen kann und *Handelsumlenkungseffekte* unwahrscheinlich sind. Die Situation ist anders in der Industrie: 15% der Top-10 südafrikanischen Exporte finden sich in Klasse-8 Produktkategorien (Fahrzeuge, Zentrifugen). Hier sind die MFN Zölle vor allem auf EU Seite (bei

LKWs auch auf US Seite) relativ hoch. Ihre Abschaffung in TTIP könnte Nachteile für Südafrika bringen. Vor allem, weil die TTIP Partner hier selber wettbewerbsfähige Anbieter haben. Bei verarbeitenden Metallen (z.B. Ferrolegierungen) gibt es zum Status Quo kaum transatlantischen Handel; daher ist auch hier nicht mit bedeutenden Handelsumlenkungseffekten zu rechnen.

Tabelle 12 Südafrika: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt HS4	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			ZAF	MFN	ZAF	MFN
1	Diamanten	7102	5.038	17	17	222	342	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Platinum	7110	2.555	9	26	1.175	459	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Fahrzeuge	8703	2.126	7	33	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5
4	Ferrolegierungen	7202	1.592	5	39	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8
5	Zentrifugen	8421	1.395	5	44	1.599	1.204	0,0	1,7	0,0	0,3
6	Gold	7108	1.261	4	48	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
7	Kohle, -bricketts	2701	1.171	4	52	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Eisenerze	2601	875	3	55	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Transportfahrzeuge	8704	728	2	57	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1
10	Zitrusfrüchte	805	455	2	59	62	49	0,0	11,0	0,0	2,0
Alle Produkte			29.203	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Im KFZ Bereich sind die wichtigsten Produzenten in Südafrika Unternehmen aus EU und USA (z.B. BMW, Mercedes Benz, Volkswagen, General Motors, Ford, Nissan/Renault). Damit sollte eine vertiefte regulatorische Kooperation zwischen EU und USA gerade in diesem Bereich keine Nachteile für Südafrika bringen. Es ist sogar durchaus wahrscheinlich, dass Zulieferbetriebe Vorteile erlangen, weil sie nicht mehr doppelte Standards einhalten müssen. In anderen Bereichen könnte die Reduktion transatlantischer *nicht-tarifärer Barrieren* problematischer werden. Zum Beispiel könnten strengere Normen für Pestizidrückstände bei Obst und Gemüse, oder der Abbau von diskriminierenden Regeln beim Marketing europäischen Weins in den USA relative Nachteile für südafrikanische Produzenten begründen.

Südafrika sollte von positiven Einkommenseffekten durch TTIP profitieren. Das gilt vor allem für den Bergbausektor, aber auch für Tourismusdienstleistungen. Schließlich ist es wahrscheinlich, dass Südafrika von der regulatorischen Konvergenz zwischen EU und US indirekt profitiert: wenn z.B. importierte Investitionsgüter (Maschinen) günstiger werden, dann verbessert dies die allgemeine Wettbewerbsfähigkeit Südafrikas.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

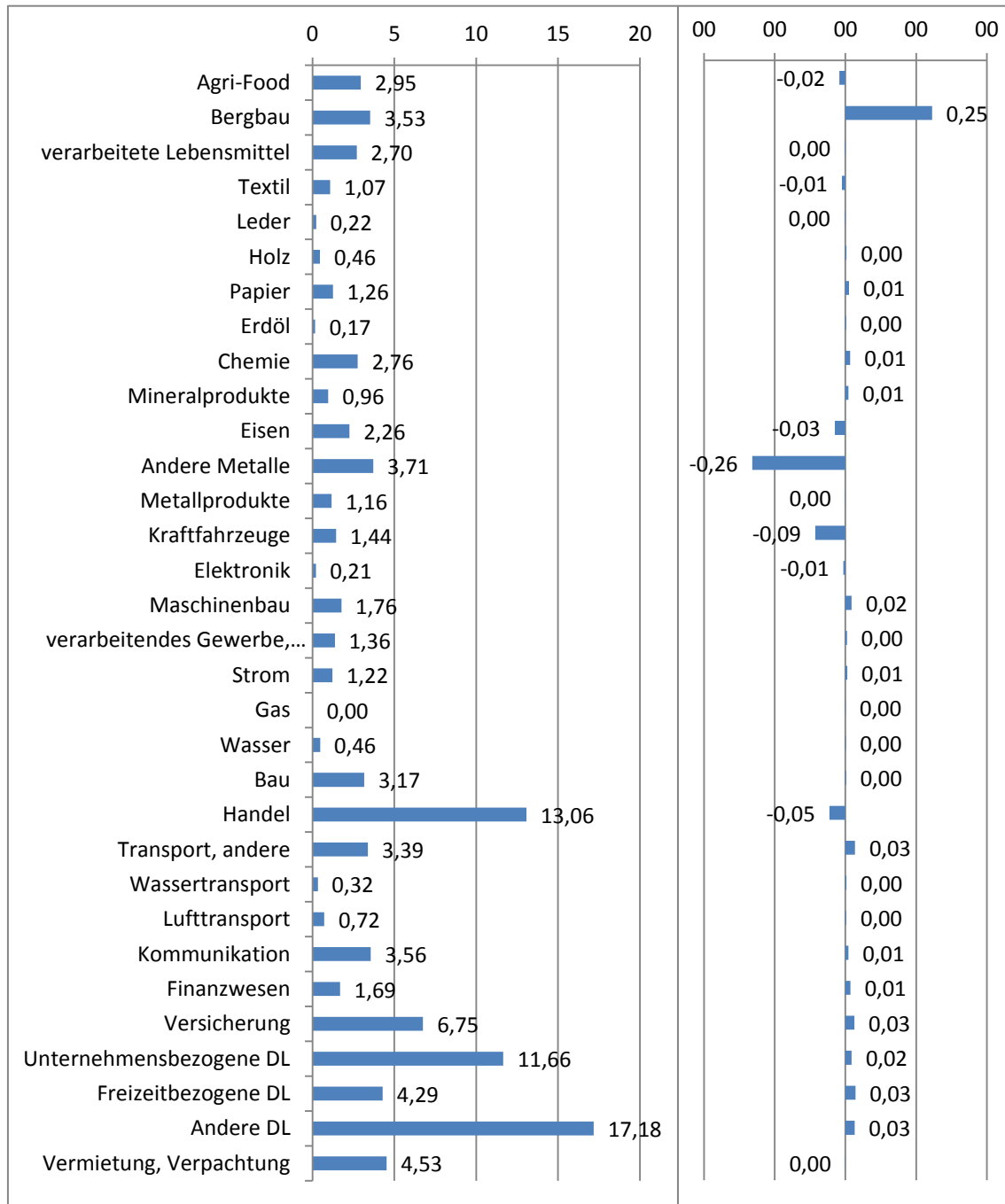
Die Mikrostudie von Aichele et al. (2014) liefert detaillierte Simulationsergebnisse für Südafrika. Die Makrostudien von Felbermayr et al. (2014) sowie Anderson et al. (2014) bieten ebenfalls spezifische Ergebnisse. Die anderen Studien weisen nur regional aggregierte Effekte auf.

Abbildung 37 zeigt, welche Wirtschaftszweige Südafrikas profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Die Darstellung unterstellt, dass die transatlantische Kooperation zu keiner Absenkung der Handelskosten zwischen den TTIP Partnern und Südafrika kommt. Diese Annahme ist für den Automobilsektor problematisch; in anderen Bereich aber eher plausibel.

Es zeigt sich, dass TTIP zu einer relativen Bedeutung des Bergbausektors in Südafrika führen könnte. Dessen Wertschöpfungsanteil könnte um 0,25 Prozentpunkte ansteigen. Die Simulation zeigt auch die Gefahr auf, dass die metallverarbeitende Industrie verliert. Auch ohne Spillover Effekte sind die Effekte im KFZ Bereich gering; mit Spillover-Effekten ist die erwartete Veränderung des Wertschöpfungsanteiles dieser Branche nur halb so groß, bleibt aber leicht negativ.

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen Südafrikas ist in der Simulationsstudie von Aichele et al. (2014) leicht positiv (0,16%). Wenn Spillover Effekte vorliegen steigt der Gewinn auf 0,39%. Dieser positive Effekt ist auf verstärkte Nachfrage nach Bodenschätzen aus EU und US zurückzuführen. Außerdem profitiert Südafrika durch günstigere Importe aus den TTIP Ländern. Die Mikrostudien von Egger et al. (2014) und Francois et al. (2013) und die Arbeit von Brockmeier et al. (2014) bieten keine Resultate für Südafrika. Die Makrostudien von Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) kommen zu relativ großen negativen Effekten für Südafrika. Weil diese Modelle die Sektorstruktur des Handels nicht differenzieren, überschätzen sie im Falle Südafrikas die negativen Handelsumlenkungseffekte vermutlich deutlich. Sie stellen jedoch eine Warnung dar: Südafrika könnte durch TTIP in wertschöpfungsintensiven Produktionsbereichen eine schwierigere Wettbewerbssituation antreffen, so dass das Land im Vergleich zu einer Welt ohne TTIP schlechter gestellt würde.

Abbildung 37 Südafrika: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

Aichele et al.:	0,16% (keine Spillovers) bis +0,39% (Spillovers)
Anderson et al.:	-1,47% (statisch) bis -2,90% (dynamisch)
Brockmeier et al.:	-4,00 bis -0,28 Mrd. USD (Spillovers); „Rest of the World“
Egger et al.:	-0,04% (keine Spillovers) bis -0,03% (Spillovers); „Other middle income“
Felbermayr et al.:	-1,69% („full TTIP“) bis -0,14% („tariffs-only“)
Francois et al.:	+0,01 bis +0,12% (Spillovers in allen Szenarios); „Rest of the World“)

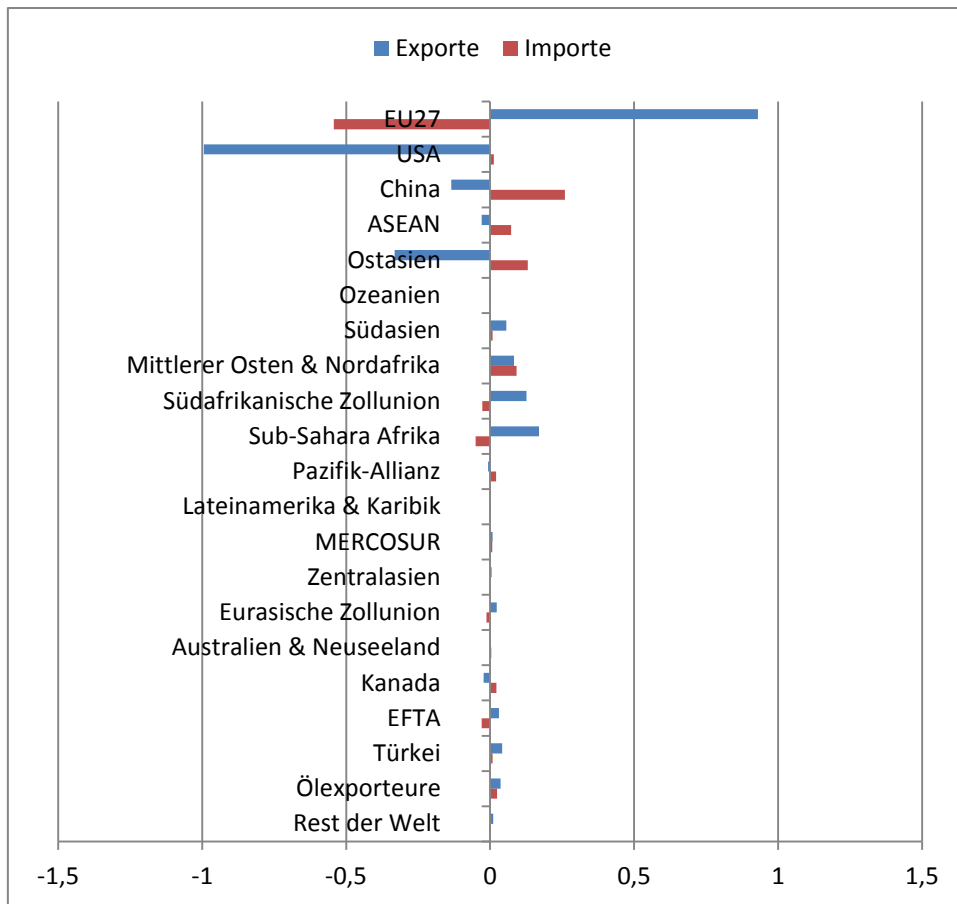
Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 38 zeigt die Veränderung der Handelsstruktur Südafrikas gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014); hier ist wieder das „worst case“ Szenario ohne Spillover-Effekte im Einsatz. In diesem Fall würde ein TTIP dazu führen, dass Südafrika den Anteil seiner Exporte, die in die EU gehen, um fast einen Prozentpunkt ausbauen könnte, während der Exportanteil der USA um eine ähnliche Größenordnung zurückgeht. Dahinter steht die stärkere Einbindung Südafrikas in die europäischen industriellen Wertschöpfungsketten. Relevante Zugewinne sind in den Märkten der Nachbarländer möglich. Hier schlägt sich der positive Effekt importierter Wettbewerbsfähigkeit und geringere Exporte der TTIP Länder in die Region nieder.

Auf der Importseite zeigt sich, dass der Anteil der südafrikanischen Importe aus der EU deutlich und jener aus den USA leicht zurückgeht; die Importe aus China und Ostasien würden hingegen an relativer Bedeutung gewinnen.

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit Südafrikas: der Anteil der Exporte am BIP (33,6% im Status Quo) würde um etwa 0,3 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (25,2% im Status Quo), so steigt die südafrikanische Offenheit um 1,3 Prozentpunkte an. Zur Erzeugung von Exporten wird verstärkt südafrikanische Wertschöpfung statt importierter Vorleistungen verwendet.

Abbildung 38 Südafrika: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%- Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Zusammenfassung

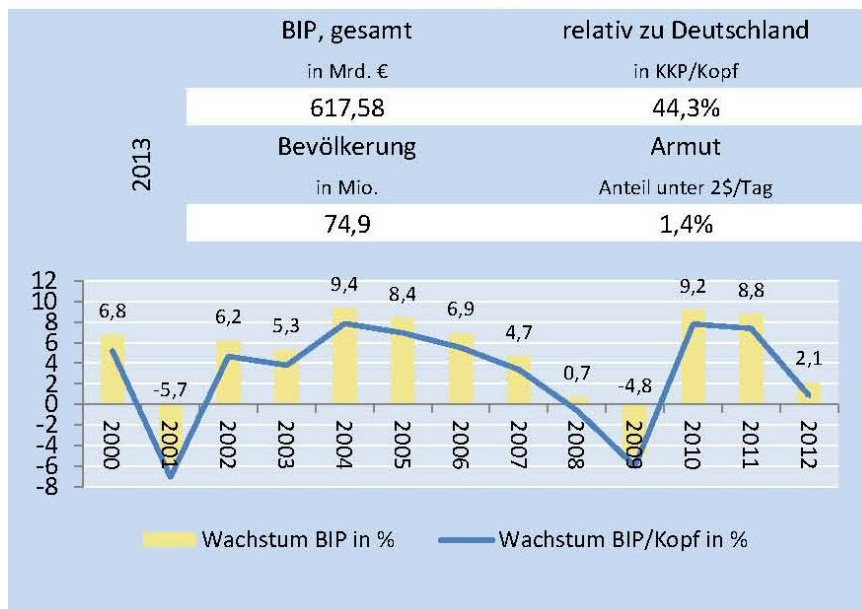
Etwa ein Drittel der Exporte Südafrikas gehen in die EU oder in die USA. Mehr als die Hälfte der Exporte sind Bodenschätze: Diamanten, Gold, Kohle, Eisenerz, Zink, oder Produkte aus der metallverarbeitenden Industrie. Südafrika exportiert allerdings auch Autos und Autoteile, und ist ein wichtiger Standort für die europäische und amerikanische KFZ Industrie. Im Bergbau sind negative Handelsumlenkungseffekte auszuschließen; im KFZ Bereich ist das Land in die transatlantischen Wertschöpfungsnetzwerke eingebunden; dies reduziert die Gefahr von Handelsumlenkung und erhöht die Chance, von regulatorischer Kooperation zwischen EU und USA profitieren zu können. Südafrika sollte durch positive Einkommenseffekte aus TTIP in EU und USA überproportional positiv gewinnen. Allerdings besteht die Gefahr, dass durch TTIP die Struktur der Wertschöpfungsnetzwerke verändert, und das Land noch stärker in wenig wertschöpfungsintensive Rohstoffindustrien gedrängt wird.

5.10 Türkei

Allgemeine Situation

Mit einer Bevölkerung von circa 75 Millionen Menschen und einem Bruttoinlandsprodukt von 618 Milliarden Euro (in laufenden Euro, 2013) belegt die Türkei den 17. Platz unter den größten Volkswirtschaften der Welt. 1993 war das Land noch auf Platz 48 und fiel bis 2002 auf Rang 70 zurück. Diese einfache Statistik deutet auf die stark schwankenden ökonomischen Entwicklungen hin, die das Land in den letzten 20 Jahren durchlebt hat. Die 90er Jahre sind durch eine sehr hohe Inflation und niedriges Wachstum bestimmt gewesen und gipfelten im Jahre 2001 in der größten Wirtschaftskrise des Landes. Mit der Hilfe des IWFs und konsequenten Wirtschaftsreformen schaffte die Türkei eine ökonomische Kehrtwende. Abbildung 39 verdeutlicht, dass das Land von 2000 bis 2012 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des BIP (in konstanten Dollar) von knapp 4,4% (im Jahr 2013 4,0%) erreicht hat; das Prokopfwachstum lag mit durchschnittlich 3,1% pro Jahr deutlich darunter (im Jahr 2013: 2,8%).

Abbildung 39 Türkei: Wirtschaftliche Entwicklung 2000-2012



Quelle: World Development Indicators, World Bank.

Heute entspricht das Prokopfeinkommen in Kaufkraftparitäten relativ zu Deutschland etwa 45%. Zwar ist der Wohlstandsabstand zu Deutschland immer noch beträchtlich,

jedoch nähert sich das türkische Einkommensniveau dem von Industriestaaten deutlich schneller an als in anderen Schwellenländern. Der Anteil der Bevölkerung, der mit weniger als 2\$ pro Tag auskommen muss, liegt mittlerweile bei etwa 1,4%.

Handelspolitischer Hintergrund

Die Türkei ist erst seit 1951 Mitglied des GATT und Gründungsmitglied der WTO. Die Republik unterhält gegenwärtig 17 Handelsabkommen, die jedoch im Durchschnitt nur einen geringen Tiefgang aufweisen.²⁵ Nach dem Index von Dür et al. (2013) hat das Land einen Wert von 1,8 (auf einer Skala von 0 bis 7). Weitere 14 Handelsabkommen werden verhandelt, während 13 neue Abkommen geplant sind (inklusive TTIP). Der durchschnittliche, gewichtete, angewandte Importzoll der Türkei liegt nach den jüngsten Zahlen bei 2,74% (Jahr 2010; Quelle: WDI, 2014). 10% der türkischen Exporte und 5% der Importe (2012) sind auf Länder zurückzuführen, die mit der Türkei ein Freihandelsabkommen unterzeichnet haben (EU Länder sind dabei nicht berücksichtigt).

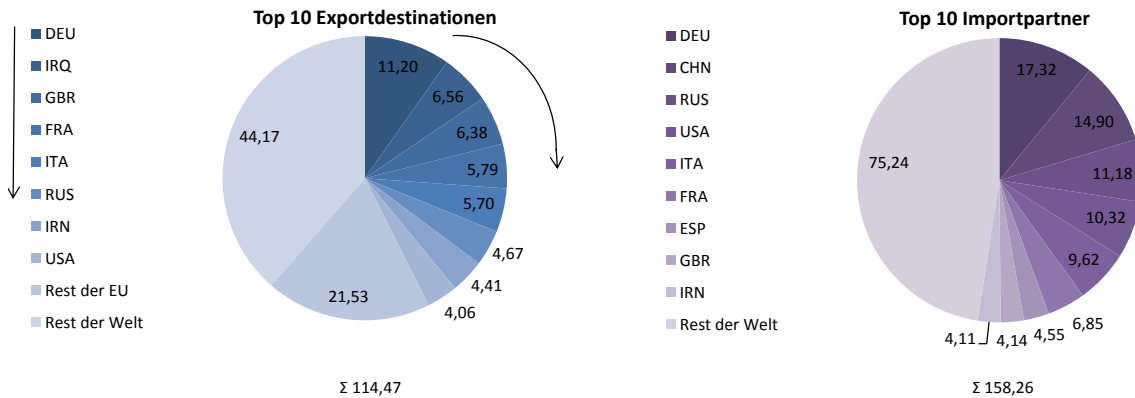
Seit 1996 ist die Türkei Mitglied der Europäischen Zollunion (EZU). Mit der Unterzeichnung dieses Abkommens hat die Türkei faktisch ihre handelspolitische Souveränität an die EU abgegeben, da der Außenzoll des Landes durch die EU definiert wird. Das Abkommen betrifft zunächst alle Industriegüter und verarbeiteten landwirtschaftlichen Waren, die zwischen der EU und der Türkei gehandelt werden. Ausgenommen von der Vereinbarung sind Kohle, Stahl, landwirtschaftliche Produkte, Dienstleistungen und öffentliche Aufträge.

Im Gegenzug für die Aufgabe der eigenständigen Handelspolitik hat die Türkei einen freien Güterhandel mit allen 28 EU Mitgliedsstaaten erhalten. Eine wichtige Folge der Zollunion ist die zunehmende ökonomische Integration des Landes in den europäischen Binnenmarkt, die sich insbesondere mit den wirtschaftlichen Reformen ab 2002 stark beschleunigt hat. Die positiven wirtschaftliche Effekte der EZU Mitgliedschaft werden nicht nur durch hohe bilaterale Handelsvolumina zwischen der EU und der Türkei deutlich, sondern spiegeln sich auch in den hohen Zuflüssen ausländischen Direktinvestitionen wider. Seit der Zollunion mit der EU wird die Türkei zunehmend als Produktionsstätte für Zwischengüter genutzt, die in die EU und andere Drittländer exportiert werden. Im Gegensatz zu einem Freihandelsabkommen müssen z.B. deutsche Unternehmen innerhalb der Zollunion für Importe von Zwischengütern aus der Türkei keine gesonderten Ursprungszertifikate vorweisen, da ein gemeinsamer Außenzoll vorliegt. Gerade die Vereinfachung der Ursprungsregeln im Güterhandel erklärt den

²⁵ Das unterzeichnete Freihandelsabkommen mit Syrien wurde im Dezember 2011 ausgesetzt.

Erfolg der Zollunion zwischen der Türkei und der EU. Die Kombination der Handelsliberalisierung mit niedrigen Lohnstückkosten und einer jungen und dynamischen Bevölkerung haben die Einbindung der türkischen Industrie in die europäische Wertschöpfungskette maßgeblich begünstigt.

Abbildung 40 Türkei: Top 10 Handelspartner, Warenhandel (Mrd. Euro, 2012)



Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Abbildung 40 zeigt, dass die Güterexporte der Türkei hinsichtlich der Exportmarktstruktur eine relativ geringe Diversifizierung aufweisen. Den wichtigsten Exportmarkt stellt mit 50,6 Milliarden Euro die EU dar. Somit entfallen 44% aller türkischen Exporte auf die EU. Der wichtigste Exportpartner ist Deutschland, das 10% der türkischen Exporte auf sich vereint. Die USA sind nur der achtwichtigste Exportmarkt und erhalten gerade einmal türkische Güter im Wert von 4 Milliarden Euro. Insgesamt werden bereits heute 48% aller Exporte aus der Türkei in die TTIP Länder ausgeführt. Dies ist insbesondere auf die EZU und die einhergehende tiefe wirtschaftliche Integration der Türkei in die EU zurückzuführen. Dienstleistungsexporte haben mit einem Anteil von 25% am Gesamtexport eine erhebliche Bedeutung für die türkische Wirtschaft. Vor allem der internationale Tourismus trägt zu diesem relativ hohen Wert bei. Auf der Importseite weist die Türkei hinsichtlich der Partner eine stärkere Diversifikation auf. Deutschland ist mit 17,3 Milliarden Euro auch hier der führende Partner. Ein wesentlicher Grund für die hohen deutsch-türkischen Handelsströme ist in der Präsenz deutscher Unternehmen in der Türkei zu finden, die zu einem erheblichen Teil Zwischengüter aus Deutschland beziehen und diese nach einer Veredelung zurück nach Deutschland exportieren. China ist das zweitwichtigste Importland gefolgt von Russland. Während aus China vor allem Konsum- und Industriegüter eingeführt werden, ist Russland

ein wichtiger Energie und Rohstofflieferant. Die Türkei weist in den letzten Jahren stetig ein relativ hohes Handelsdefizit auf.

Tabelle 13 betrachtet die Struktur der Güterexporte der Türkei in die TTIP Regionen EU und USA. Auf die 10 wichtigsten Produktgruppen (4-Steller) entfallen 33% der Exporte in die TTIP Länder. Damit sind die Exporte des Landes über verschiedenen Industrien verhältnismäßig stark diversifiziert. Besonders stark hat sich der türkische Export bei Fahrzeugen, Transportern und Traktoren entwickelt, die zusammen etwa 15% der Exporte in die TTIP Länder stellen. Der Textil und Kleidungssektor ist traditionell schon immer eine wichtige Exportindustrie des Landes gerade in die TTIP Region gewesen und trägt immer noch mit circa 10% zu den Gesamtexporte bei.

Tabelle 13 Türkei: Ausfuhren in die EU & USA, 2012, Warenhandel

Rang	Produkt		Top 10 Exporte in die EU & USA				Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA		
				abs.	kum.			TUR	MFN	TUR	MFN	
	HS4	Code						in %				
1	Fahrzeuge	8703	3.845	7	7	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	
2	Transportfahrzeuge	8704	2.281	4	11	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1	
3	Traktorteile	8708	2.276	4	15	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2	
4	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	2.210	4	19	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	
5	Monitore, Projektoren, etc.	8528	1.620	3	22	177	133	0,0	6,7	0,0	2,0	
6	Damenanzüge	6204	1.537	3	25	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
7	Herrenanzüge	6203	1.190	2	27	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
8	Petroleumöle, Mineralöle	2710	1.099	2	29	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
9	Isolierkabel	8544	1.086	2	31	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	
10	Pullover, Westen ,etc.	6110	1.081	2	33	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
Alle Produkte			55.015	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Quelle: CEPII-BACI Trade Data; WITS Tariff-Database der World Bank.

Im Falle der Türkei ist im Rahmen der EZU eine besondere institutionelle Konstellation hervorzuheben. Als Mitglied der EZU hat sich die Türkei nicht nur verpflichtet einen gemeinsamen Außenzoll mit der EU zu setzen, sondern muss gemäß Beschluss Nr. 1/95 des Assoziierungsrates EG, Artikel 16(1), neue Freihandelsabkommen zwischen der EU und Drittstaaten anerkennen und somit ihren Markt für die neuen Freihandelspartner der EU öffnen. Da aber die Türkei nicht Vollmitglied der EU ist, bekommt sie nicht denselben freien Handelszugang zu den Märkten der Drittstaaten, noch hat sie de jure das Recht, bei den Verhandlungen von neuen Freihandelsabkommen an der Seite der EU am Verhandlungstisch zu sitzen. Somit muss die Türkei im Fall eines erfolgreichen TTIP alle Handelshemmnisse gegenüber den USA aufheben, die zwischen der EU und den USA ausgehandelt werden. Allerdings erfahren die türkischen Unternehmen keinerlei Handelskostenreduzierung, während Unternehmen in der EU einen einfacheren Zugang auf den US Märkten haben werden. Ferner ist Türkei im Rahmen der EZU ver-

pflichtet, bei jeder neuen europäischen Freihandelsinitiative, auch im Falle TTIP, eigene bilaterale Handelsabkommen mit den jeweiligen Staaten zu vereinbaren.

Aufgrund der dargelegten asymmetrischen Verhandlungsposition, erscheint es sehr unwahrscheinlich, dass die Türkei mit den USA dieselben Freihandelskonditionen aushandeln kann wie die EU, da die USA ohne jegliche Verhandlung mit der Türkei einen freien Zugang auf den kleinasiatischen Markt erhalten werden. Alle Zugeständnisse im Rahmen eines gesonderten bilateralen Freihandelsabkommens seitens der Amerikaner gegenüber der Türkei können als „goodwill“ der USA verstanden werden

Qualitative Analyse der Betroffenheit der Türkei durch TTIP

Die Auswirkungen von TTIP auf die türkische Wirtschaft sind aufgrund der dargelegten besonderen institutionellen Konstellation innerhalb der EZU schwierig einzuschätzen. Dabei hängt die ökonomische Einschätzung stark davon ab, ob lediglich Handelsumlenkungseffekte im Rahmen der Handelskostenänderung zwischen der EU und den USA betrachtet werden, oder aber die tiefe Einbindung türkischer Unternehmen in die Produktionsnetzwerke europäischer Unternehmen berücksichtigt wird.

Betrachtet man zunächst nur potentielle Handelsumlenkungseffekte, die mit der Zolleliminierung in TTIP einhergehen können, so wird aus Tabelle 9 deutlich, dass in dem exportstarken türkischen Fahrzeugsektor, die MFN Zölle in den USA und der EU sehr unterschiedlich ausfallen. Während die EU Zölle in Höhe von durchschnittlich 10% für Fahrzeuge erhebt, fallen in den USA für dieselben Produkte im Schnitt gerade einmal 2.5% Zollkosten an. Bei Wegfall dieser Zölle würden somit US Fahrzeuge in der EU aber auch in der Türkei erheblich günstiger werden und somit den Wettbewerb für türkische Unternehmen verschärfen. Es ist damit zu rechnen, dass der US Fahrzeugexport in die EU aus zwei Gründen zunimmt. Ersten reduzieren sich die Stückkosten der Fahrzeuge um den wegfallenden Zollbetrag. Zudem wird erwartet, dass mit dem einhergehenden Mehrabsatz von US Fahrzeugen in der EU eine weitere Kostenreduktion aufgrund von Skaleneffekten erfolgt.

Da türkische Unternehmen im Rahmen von TTIP keine Zollreduktion für ihre Exporte in die USA erfahren, und zudem auch keine Möglichkeit für eine Kostenreduktion durch Skaleneffekte haben, ist davon auszugehen, dass der Export in der türkischen Fahrzeugindustrie in die EU einen deutlichen Rückgang erfahren wird. Auch der türkische Fahrzeugabsatz auf dem US Markt wird unter diesen Annahmen einen Rückgang erfahren, da europäische Unternehmen einen Kostenvorteil durch den Wegfall der Zölle in Höhe von durchschnittlich 2,5% erfahren, während türkische Firmen weiterhin mit Zollbarrieren konfrontiert bleiben. Allerdings ist die Wettbewerbsintensivierung auf

dem US Fahrzeugmarkt aufgrund der niedrigeren MFN Zölle geringer ausgeprägt, als auf dem europäischen Fahrzeugmarkt. Tabelle 9 verdeutlicht, dass MFN Zölle in den wichtigen Textilindustrien sowohl in den USA als auch in der EU über 10% liegen und im Gegensatz zur Fahrzeugindustrie keine großen Abweichungen aufweisen. Da sowohl die EU als auch die USA Exporte im Textilbereich eine Exportindustrie unterhalten, kann in der Türkei aufgrund der illustrierten Handelsumlenkungseffekte mit einem deutlichen Rückgang der türkischen Textilexporte gerechnet werden.

Diese potentiellen negativen Handelseffekte in den führenden 10 türkischen Exportprodukten sind zu relativieren, wenn die Einbindung der Türkei in die Wertschöpfungsketten europäischer Unternehmen angemessen berücksichtigt wird. So handelt es sich bei einem erheblicher Anteil der exportierten türkischen Fahrzeugprodukte in der EU um Zwischengüter, die in europäische Finalgüter eingearbeitet werden. Somit führt ein erhöhter Absatz von EU Fahrzeugen in den USA automatisch zu einer Nachfragezunahme von türkischen Zwischengütern z.B. Fahrzeugprodukten.

Ferner ist zu berücksichtigen, dass die Einfuhr von günstigeren Maschinen aus den USA zwar den direkten Wettbewerb mit den türkischen Maschinenbauern erhöht, zugleich aber die Kosten für andere Produkte die auf Maschinen angewiesen sind, wie z.B. die Textilindustrie, reduziert und somit wiederum einen Kostenvorteil mit sich bringt.

Das Fazit lautet, dass für die 10 wichtigsten Exportgüter der Türkei die Handelseffekte einhergehend mit TTIP stark davon abhängen werden, ob die jeweiligen Produkte als Zwischengüter in den Wertschöpfungsketten von EU Unternehmen genutzt werden oder nicht. Exportprodukte, die im Rahmen europäischer Produktionsnetzwerke aus der Türkei in der EU genutzt werden, erfahren mit TTIP mit großer Wahrscheinlichkeit eine erhöhte Nachfrage, insbesondere wenn sie in Exportstarke Güter verbaut werden, die auf dem US Markt wettbewerbsfähig sind. Zugleich werden türkische Produkte einem erhöhten Wettbewerb sowohl auf dem EU Markt als auch auf dem US Markt ausgesetzt sein und somit einen Absatzrückgang erfahren. Inwieweit der geschilderte Produktionsnetzwerk- bzw. Handelsumlenkungseffekt dominiert, hängt davon ab, wie groß der Anteil der Zwischengüter in den 10 wichtigsten Exportgütern ist. Diese ambivalente Einschätzung resultiert vor allem aus der asymmetrischen Marktöffnung zwischen der USA und der Türkei, bedingt durch die vertraglichen Pflichten aus der EZU.

Simulationsergebnisse: Effekte auf die Wertschöpfung

Die Mikrostudien von Aichele et al. (2014) und Francois et al. (2014) liefern detaillierte Simulationsergebnisse für Türkei. Dieses positive Wachstum der Industrie wird dadurch begünstigt, dass teure Maschinen im Rahmen von TTIP günstiger eingeführt werden können. Exporte im Maschinenbau hingegen werden mit -0,11% den größten Wertschöpfungsrückgang erfahren. Ein ähnlicher Rückgang ist auch in der Chemieindustrie zu beobachten, der bei 0,08% liegt.

In beiden Industrien ist zwar ein positiver Spillover-Effekt zu erwarten, da ein beträchtlicher Teil der türkischen Chemie- und Maschinenexporte Eingang über europäische Exporte in die USA finden. Allerdings führen die bestehen bleibenden Handelsbarrieren in den USA für türkische Unternehmen zu negativeren Handelsumlenkungseffekten. In der exportstarken Fahrzeugindustrie werden die Handelsumlenkungseffekte weitestgehend durch positive Spillover-Effekte ausgeglichen, so dass mit einem geringen Wertschöpfungsrückgang zu rechnen ist. Die Simulationen sagen für alle übrigen Industrien ebenfalls weitestgehend sehr kleine Änderungen in der Wertschöpfung vorher.

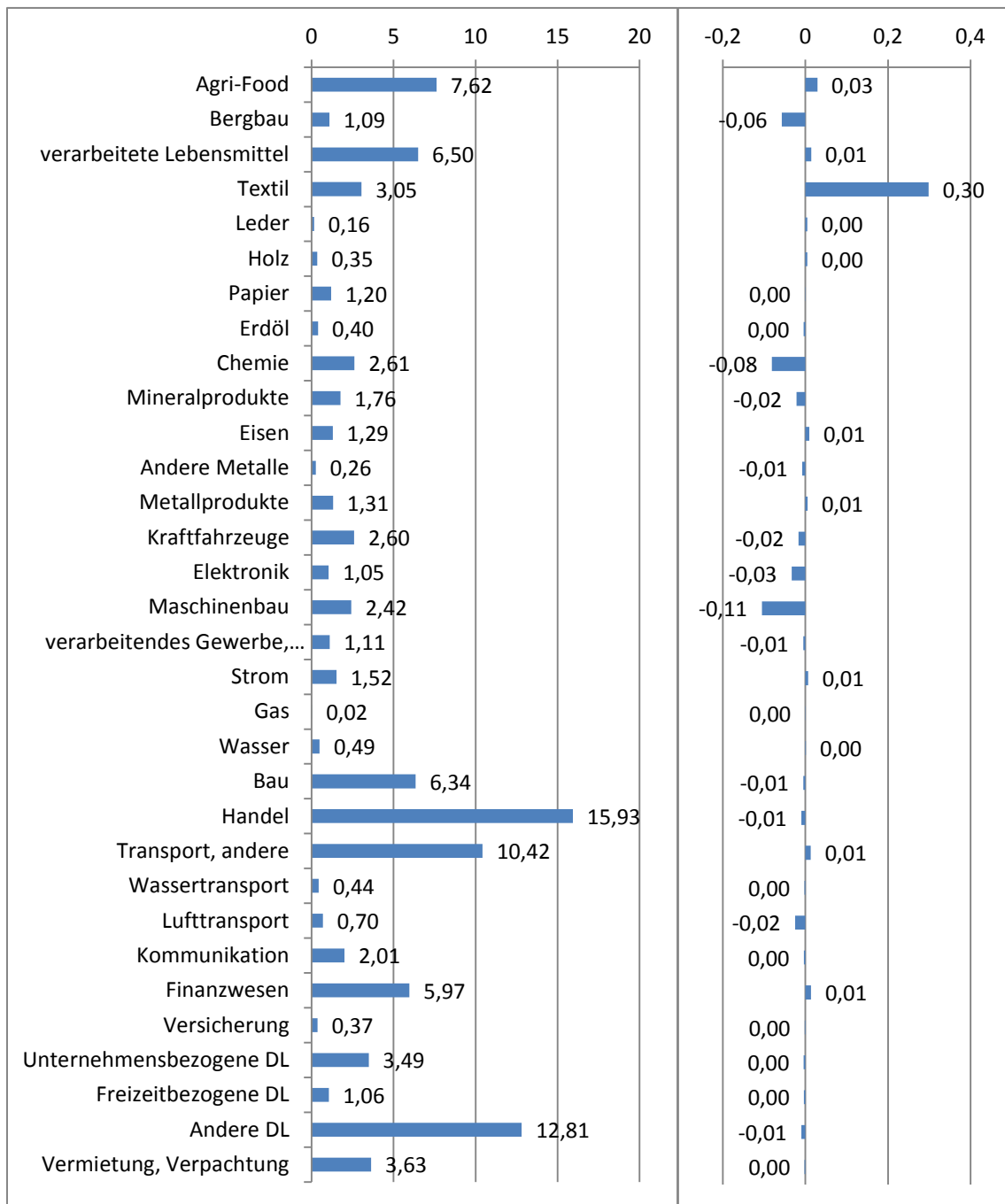
Abbildung 41 zeigt, welche Wirtschaftszweige der Türkei profitieren könnten und welche wahrscheinlich verlieren. Die linke Seite des Diagrammes beschreibt die Wertschöpfungsanteile verschiedener Sektoren im Status Quo; die rechte Seite zeigt ihre Veränderungen in Prozentpunkten. Die Darstellung unterstellt, dass die transatlantische Kooperation zu einer 20% Absenkung der nicht-tarifären Handelskosten für Exporte der Türkei in die TTIP Länder führt.

Die Simulation illustriert, dass die exportorientierte Textilindustrie der Türkei nach TTIP die größten Effekte erfährt, und ein Wertschöpfungszuwachs von 0,3% zu erwarten ist. Dieses positive Wachstum der Industrie wird dadurch begünstigt, dass teure Maschinen im Rahmen von TTIP günstiger eingeführt werden können. Exporte im Maschinenbau hingegen werden mit -0,11% den größten Wertschöpfungsrückgang erfahren. Ein ähnlicher Rückgang ist auch in der Chemieindustrie zu beobachten, der bei 0,08% liegt.

In beiden Industrien ist zwar ein positiver Spillover-Effekt zu erwarten, da ein beträchtlicher Teil der türkischen Chemie- und Maschinenexporte Eingang über europäische Exporte in die USA finden. Allerdings führen die bestehen bleibenden Handelsbarrieren in den USA für türkische Unternehmen zu negativeren Handelsumlenkungseffekten. In der exportstarken Fahrzeugindustrie werden die Handelsumlenkungseffekte weitestgehend durch positive Spillover-Effekte ausgeglichen, so dass mit einem geringen Wertschöpfungsrückgang zu rechnen ist. Die Simulationen sagen für alle übrigen In-

dustrien ebenfalls weitestgehend sehr kleine Änderungen in der Wertschöpfung vor-her.

Abbildung 41 Türkei: Wertschöpfungsanteile (%) und Veränderung durch TTIP (%-Punkte), Spillovers



Quelle: Aichele et al. (2014).

Der Effekt von TTIP auf das langfristige reale Prokopfeinkommen der Türkei ist in der Simulationsstudie von Aichele et al. (2014) leicht positiv (0,10%). Wenn die nicht-tarifären Barrieren für türkische Exporteure in die EU oder die USA ebenfalls sinken, dann könnte der Effekt auf das reale Prokopfeinkommen auf bis zu 0,39% anwachsen. Die Mikrostudie von Egger et al. (2014) kommt auf eine etwas pessimistischere Einschätzung in Abwesenheit von Spillovers, und auf optimistischere Ergebnisse, wenn solche Effekte vorliegen. Die Makrostudien von Anderson et al. (2014) und Felbermayr et al. (2014) weisen durchwegs deutlich negative Effekte auf. Sie sind im Falle der Türkei mit besonderer Vorsicht zu genießen, weil sie nicht berücksichtigen, dass Türkei in die globalen Wertschöpfungsketten der EU und US Automobil- und Elektroindustrie eingebunden ist. Wenn ein TTIP aber genau diese Verflechtungen verändert, dann würden die Vorhersagen der Makrostudien zutreffen. Diese zeigen, dass ein TTIP für die Türkei unter Umständen hohe Kosten haben könnte. In der sehr langen Frist scheint in der Studie von Anderson et al. (2014) sogar ein Verlust von -2,89% möglich.

Veränderung des realen Prokopfeinkommens, lange Frist:

Aichele et al.:	0,10% (keine Spillovers) bis +0,39% (Spillovers)
Anderson et al.:	-1,31% (statisch) bis -2,84% (dynamisch)
Egger et al.:	-0,37% (keine Spillovers) bis +0,82% (Spillovers); „Other TPP countries“
Felbermayr et al.:	-1,56% („full TTIP“) bis -0,14% („tariffs-only“)
Francois et al.:	+0,28% bis +0,59% (Spillovers in allen Szenarios); „Other Mediterranean“)

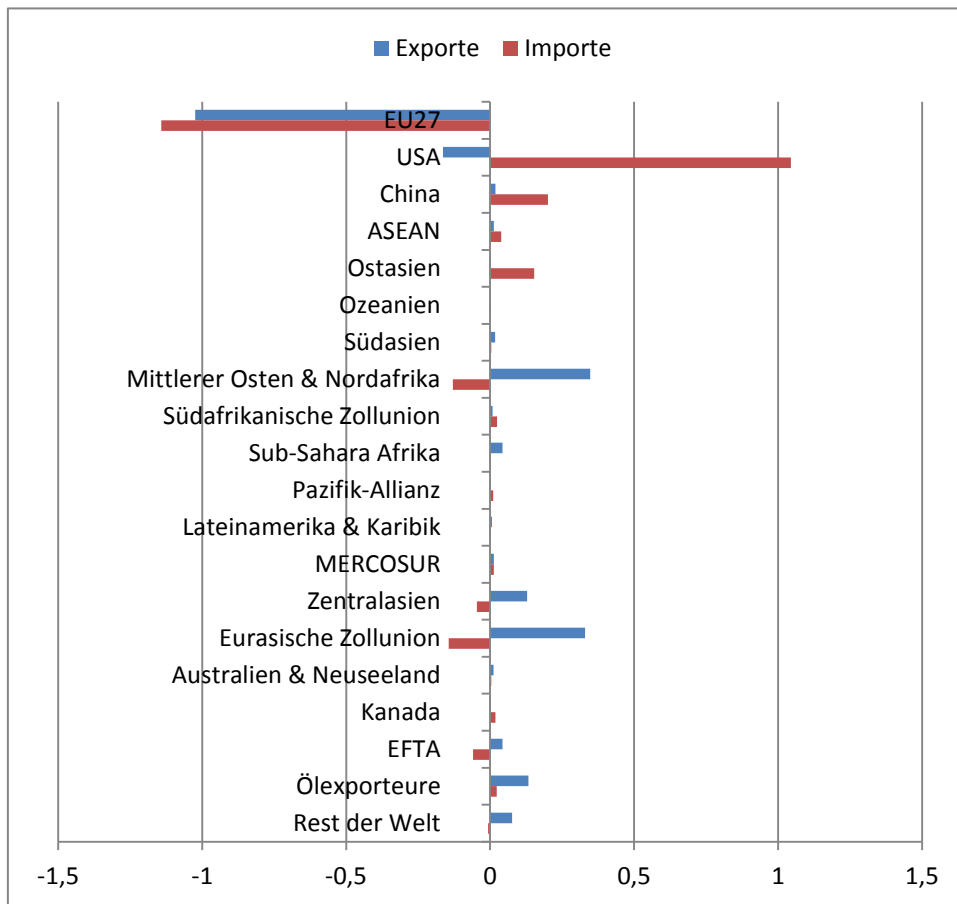
Simulationsergebnisse: Effekte auf die Handelsstruktur

Abbildung 42 zeigt die Veränderung der türkischen Handelsstruktur gemäß den Simulationsrechnungen von Aichele et al. (2014); hier ist wieder das „worst case“ Szenario ohne Spillover-Effekte im Einsatz. In diesem Fall würde ein TTIP dazu führen, dass sowohl die Exporte als auch die Importe der Türkei mit den EU Ländern deutlich (um 1 Prozentpunkt) zurückgehen könnten. Importe aus den USA würden hingegen steigen, was auf die inhärente Asymmetrie des Szenarios für die Türkei begründet liegt: türkische Firmen gewinnen durch TTIP in den USA keine Vorteile; amerikanische Unternehmen profitieren hingegen durch die Abschaffung der Zölle mit der EU, die gemäß des Zollunionsvertrages mit der Türkei, auch für die Türkei gelten. Die Modellrechnung

gen zeigen, dass die türkischen Exporte in die MENA Staaten und in die Eurasische Union (Russland, Weißrussland, Kasachstan) zulegen könnten. Auch die Importe aus dem ostasiatischen Raum könnten steigen.

Insgesamt führen die Berechnungen von Aichele et al. (2014) zu einer Verringerung der Offenheit der Türkei: der Anteil der Exporte am BIP (20,7% im Status Quo) würde um etwa 0,2 Prozentpunkte absinken. Betrachtet man hingegen den Anteil der Wertschöpfungsexporte am BIP (16,1% im Status Quo), so steigt die türkische Offenheit um 0,7 Prozentpunkte an.

Abbildung 42 Türkei: Veränderung der Handelsanteile durch TTIP (%-Punkte)



Quelle: Aichele et al. (2014).

Zusammenfassung

Die Türkei hat mit der EU eine Zollunion, die sich allerdings nur auf Industriegüter und verarbeitete landwirtschaftliche Waren erstreckt. Als Mitglied in der europäischen Zollunion ist die Türkei verpflichtet die Außenzölle der EU zu übernehmen. Weil die Türkei aber kein EU Mitglied ist, sitzt sie bei den TTIP Verhandlungen nicht mit am Tisch und ist auch kein Vertragspartner der USA. Ein TTIP würde für die Türkei bedeuten, dass die Zölle gegenüber den USA weitgehend eliminiert werden müssten, es aber keine reziproke Zollsenkung Amerikas gibt. Daher muss man erwarten, dass durch TTIP die Exporte der Türkei in die USA zurückgehen (Handelsumlenkungseffekt), die Exporte der USA in die Türkei aber ansteigen. Dennoch ist es möglich, dass die Türkei von TTIP profitiert. Denn das Land ist mittlerweile hervorragend in die europäischen Wertschöpfungsketten eingebunden: wenn die Exporte Deutschlands in die USA steigen, dann steigen die Exporte von türkischen Zwischenprodukte nach Deutschland. Außerdem würde das Land von einer Senkung der Importpreise profitieren. Dies kann ausreichen, dass selbst ohne Senkung der Handelskosten für türkische Exporte, das Land profitieren kann. Kommt es durch TTIP zu Spillovers, dann sind durchaus substantielle Wohlfahrtsgewinne möglich. In Abwesenheit solcher Spillovers, und falls TTIP zu einer Ausgliederung der Türkei aus den europäischen Wertschöpfungsketten führt, sind aber auch hohe Wohlfahrtsverluste denkbar.

6. Wie kann das TTIP zu einem Baustein für ein faires Welt-handelssystem werden? Zehn Ideen

Ein transatlantisches Freihandelsabkommen wird aufgrund seiner Größe und systemischen Bedeutung auf jeden Fall Auswirkungen auf die Entwicklungsländer haben. Diese können positiv oder auch negativ sein; von welchen fundamentalen Faktoren dies abhängt, wurde in dieser Studie diskutiert. Dabei sollte klar geworden sein, dass sowohl bei der Ausgestaltung des Vertragstextes als auch begleitend zur Implementierung des Abkommens eine Reihe von Möglichkeiten existieren, um das Vorhaben entwicklungs-freundlich zu gestalten. Dabei muss es vor allem darum gehen, die handelsumlenkende Wirkung des Abkommens zu minimieren und die Entwicklungsländer in die Lage zu versetzen, die Nachfragewirkung positiver Einkommenseffekte in der EU und den USA möglichst gut für sich nutzen zu können.

Wie stark die TTIP gegenüber Drittstaaten diskriminierend wirkt, hängt im hohen Ausmaß an Details der **Ausgestaltung des Vertrages**. Manche der folgenden Ideen könnten in der konkreten Ausgestaltung von Vertragsbestimmungen verankert werden; auf jeden Fall aber sollten sie in den Präambeln von TTIP Niederschlag finden.

1. **Freiverkehrsprinzip anstatt komplexe Ursprungsregeln.** Freihandelsabkommen erlauben den zollfreien Import von Waren aus dem Partnerland, wenn der dortige Exporteur den Nachweis über den Ursprung der Waren vorlegt. Ursprungsregeln sollen verhindern, dass die gesamten Importe in die Freihandelszone über das Mitgliedsland mit dem geringsten Außenzoll geschleust werden. Sie erübrigen sich dann, wenn die Mitgliedsländer einen gemeinsamen Außenzoll haben (Zollunionen). Ursprungsregeln sind häufig mit erheblichem bürokratischem Aufwand verbunden. Dieser kann mitunter sogar die Vorteile der Zollbefreiung übersteigen – sowohl für die einzelnen Firmen, wie auch für die Mitgliedsländer einer Freihandelszone (Grinols und Silva, 2011). Der Aufwand ist dann besonders hoch, wenn in unterschiedlichen Freihandelsabkommen unterschiedliche Kriterien (letzter wesentlicher Bearbeitungsschritt, Wechsel des Zollkapitels, Wertschöpfungsanteile, ...) für die Bestimmung des Warenursprungs verwendet werden. Die Vielzahl von bereits existierenden und teils überlappenden Freihandelsabkommen wird deshalb manchmal als „spaghetti bowl“ umschrieben (Bhagwati und Krueger, 1995). Komplizierte Ursprungsregeln reduzieren nicht nur den Wert des Abkommens für die Partnerländer (Keck und Lendle, 2012), sie wirken außerdem diskriminierend auf Drittstaaten:

um z.B. einen bestimmten inländischen Wertschöpfungsanteil sicherzustellen, können Exporteure gezwungen sein, den Anteil von Zulieferern aus Drittstaaten einzuschränken. Kostengünstige Drittlandzulieferer werden mitunter durch teurere Inlandslieferanten ersetzt. Das birgt offenbar ein Potential für Wohlfahrtseinbußen sowohl in Drittländern als auch im Inland. **Großzügige Ursprungsregeln** – wie z.B. hohe mögliche Wertschöpfungsanteile aus Drittstaaten – reduzieren dieses Problem.

Auch eine Festlegung der TTIP Vertragspartner, **dieselben großzügigen Ursprungsregeln für alle bilateralen Abkommen** zu verwenden, wäre extrem hilfreich. Wenn z.B. ein deutscher Exporteur ein Produkt in mehrere Zielländer liefert, die mit der EU Freihandelsabkommen unterhalten, dann sind die strengsten Ursprungsregeln die entscheidenden. Strenge Regeln in der TTIP könnten dazu führen, dass der deutsche Hersteller seinen Zulieferer aus einem Drittstaat aufgibt, auch wenn ein Teil der exportierten Menge in Länder geht, mit denen die Ursprungsregeln großzügiger sind.

In der TTIP könnte man sogar noch weiter gehen: die Korrelation der Außenzölle der EU und der USA ist sehr hoch;²⁶ wesentliche Unterschiede beschränken sich auf wenige Produkte. Daher könnte man **grundsätzlich auf den Nachweis des Warenursprungs verzichten** (Freiverkehrsprinzip) und Ursprungsnachweise nur bei Produkten vorschreiben, wo die Außenzölle hinreichend stark voneinander abweichen. Dies würde Vorteile sowohl in den TTIP Partnerstaaten als auch für Drittstaaten bringen. Noch besser wäre es, wenn zuvor die Außenzölle der beiden Vertragspartner möglichst weitgehend angeglichen werden. Wie zuvor schon erwähnt, würden sich Ursprungsregeln dann gänzlich erübrigen, wenn die EU und die USA einen gemeinsamen Außenzoll adoptieren würden. In einer Situation bereits weitgehend angeglichener Zölle scheint die Entwicklung und Implementierung eines aufwändigen Systems von Ursprungsregeln eine höchst ineffiziente Strategie.²⁷

Zumindest sollte man auf Ursprungsregeln für all jene Fälle verzichten, wo ein Drittland sowohl mit der EU als auch mit den USA ein bilaterales Freihandelsabkommen hat. Genauso könnte man hinsichtlich der GSP Programme („generalized system of preferences“) verfahren. Das setzt allerdings wiederum voraus,

²⁶ Unter den 72 in dieser Studie betrachteten Entwicklungs- und Schwellenländern beträgt die Korrelation des Exportanteils der Top 10 Produktkategorien (4 Steller), die von der EU einerseits und den USA andererseits mit MFN Zölle höher als 4% belastet werden, mehr als 75%.

²⁷ Der Wegfall von Ursprungsregeln kann allerdings auch zu komplexen Verdrängungseffekten zwischen Entwicklungsländern führen und einzelne ärmere EU Mitgliedsstaaten z.B. im Textil, Leder, oder Schuhsektor negativ treffen. Eine genauere Analyse der Politikoptionen wäre daher angebracht.

dass die TTIP Partner ihre **Präferenzprogramme harmonisieren und kompatibel machen**.

Der vollständige Verzicht auf das Ursprungsprinzip scheint in den TTIP Verhandlungen unrealistisch. Der vorliegende Text zu dem Abkommen der EU mit Canada (CETA) breitet sehr detaillierte und komplexe Regeln auf 160 Seiten des Vertragswerkes aus. In den Abkommen der USA ist der Trend festzustellen, dass die Handhabung von Ursprungsregeln eher noch strenger geworden ist. Dennoch gilt, dass die Gestaltung der Ursprungsregeln viele Freiheitsgrade zulässt und daher auf jeden Fall eine **wesentliche Stellschraube für die entwicklungs- und handelspolitisch freundliche Gestaltung von TTIP** darstellt.

2. **Gegenseitige Anerkennung von Standards nicht diskriminierend gestalten.** Das transatlantische Abkommen wird nur dann zu signifikanten Wohlfahrtseffekten in EU und USA führen, wenn es gelingt, unnötige bürokratische Hürden abzubauen. Dazu gehört die gegenseitige Anerkennung von Produkt-, Prozess-, und Teststandards, sowie von Berufsqualifikationen, sofern diese als äquivalent hinsichtlich ihrer intendierten Schutzwirkung eingeschätzt werden. Die häufig diskutierte Etablierung eines einzigen gemeinsamen Standards ist in den allermeisten Bereichen aufgrund der enormen technischen Komplexität der Themen im TTIP Abkommen nicht zu erwarten. Man sollte aber nicht aus den Augen verlieren, dass gemeinsame Standards der USA und der EU für Drittländer langfristig eine wesentliche Erleichterung darstellen würde; siehe unten. Kurzfristig scheint indes die Anerkennung der einzig gangbare Weg. Und dabei kommt es entscheidend darauf an, ob und auf welche Weise diese Anerkennung auch auf Drittstaaten ausgedehnt wird. In der Analyse der quantitativen Studien haben wir betont, welche Bedeutung so genannte Spillover Effekte haben: die Reduktion der Marktzugangskosten auch für Drittstaaten in den TTIP Partnerländern und untereinander. Solche Effekte führen zu einer „win-win“ Situation, denn einerseits profitieren die Drittstaaten, andererseits sind typischerweise auch die Wohlfahrtsgewinne in den TTIP Staaten höher. Ob Spillovers aber in der Tat eintreten können, hängt davon ab, worauf sich die gegenseitige Anerkennung bezieht.

Man kann sich hier mindestens zwei Möglichkeiten vorstellen: (i) ein **Herkunftslandsprinzip**, in dem die gegenseitige Anerkennung greift, wenn der Anbieter der Ware aus einem der Partnerländer stammt und (ii) ein **Standardprinzip**, für das die Herkunft des Anbieters irrelevant ist, und allein danach gefragt wird, ob der Standard entweder der EU oder der USA eingehalten wird. Letzteres ist offenbar für Drittländer von Vorteil. Hier ist auch zu fragen, wie die Einhaltung

von Standards festgestellt und überwacht wird: von Teststellen der TTIP Länder in den EU oder den USA, von Teststellen in Drittstaaten, oder von unabhängigen, internationalen, aber von den TTIP Partnern zu zertifizierenden Prüfstellen. Die **grundsätzliche Vereinbarung dieses Standardprinzips in Verbindung mit unabhängigen, international tätigen Prüfstellen** würde sicherstellen, dass Drittstaaten nicht diskriminiert werden. Diese würden durch regulatorische Kooperation zwischen EU und USA profitieren; die TTIP Länder würden aber die Kontrolle über die Standards behalten. Ein Land wie Deutschland, mit hoher Reputation im Bereich von Produkttests (TÜV) könnte von einer solchen Regelung besonders profitieren.

Ein weiterer Vorteil einer solchen Konfiguration bestünde darin, dass äquivalente (und daher gegenseitig anrechenbare) EU und US Standards im Wettbewerb zu einander stehen. Je mehr Produzenten aus Drittstaaten sich einem Standard unterwerfen, umso eher wird dieser zu einem globalen Standard. Ein dergestalt marktbasierter Prozess sollte sicherstellen, dass jener Standard sich global durchsetzt, der in den meisten Ländern praktiziert wird.

Zum jetzigen Zeitpunkt ist es schwierig einzuschätzen, wie realistisch die Forderung nach einer offenen Handhabung gegenseitiger Anerkennung ist. Weil daraus aber **für Produzenten in EU und USA, die in globale Wertschöpfungsketten eingebunden sind, ebenfalls Vorteile** erwachsen würden, gibt es auch von Seiten der Industrie (dem Vernehmen nach z.B. vom BDI) dafür Unterstützung.

3. **Transatlantische Regulierungsrate öffnen.** Noch besser als das Beibehalten unterschiedlicher Standards mit gegenseitiger Anerkennung wäre die Etablierung gemeinsamer Standards, die dann auch globale Wirksamkeit entfalten könnten und auch den Exporteuren aus Drittstaaten helfen könnten. Dies ist in der TTIP nur hinsichtlich neuer, noch nicht standardisierter und regulierter Produkte denkbar. Vor allem für diesen Zweck sollten in der TTIP Regulierungsrate geschaffen werden. Über die Ausgestaltung solcher Räte wird zurzeit diskutiert, vermutlich müssen dort auch Mitglieder des EU Parlamentes beteiligt sein. Aus entwicklungspolitischer Sicht wäre es wünschenswert, wenn auch Drittstaaten (insb. Entwicklungsländer) in diesen Räten gehört werden, damit die Etablierung transatlantischer Standards die **Interessen von Entwicklungsländern mitberücksichtigen** können. Auch hier kann sich eine „win-win“ Konfiguration etablieren: denn ob ein gemeinsamer TTIP Standard auch zu einem globalen Standard wird, hängt maßgeblich davon ab, wie er in Drittstaaten aufgenommen wird.

Ein solcher Regulierungsrat ist für das Erreichen der Ziele des transatlantischen Abkommens unabkömmlich; er sollte allerdings bereits frühzeitig so gestaltet werden, dass er zum Nukleus einer pluri- oder gar multilateralen Regelung werden kann, zum **Kern einer WTO 2.0**, wie sie z.B. von Richard Baldwin vorgeschlagen wird.

Vermutlich ist es allerdings unrealistisch, dass die USA einer umfangreichen Beteiligung von Entwicklungsländern in den Regulierungsräten zustimmt. Die europäische Seite sollte aber zumindest auf ein **Recht auf Anhörung** bestehen.

4. **Den Geist des Art. XXIV GATT leben.** Präferentielle Handelsabkommen zwischen einzelnen Staaten verstoßen gegen das Meistbegünstigungsgebot der WTO. Art. XXIV definiert allerdings jene Bedingungen, unter denen Ausnahmen möglich sind, und welche die Existenz bilaterale Handelsabkommen legitimieren. Dabei ist ein wesentliches Kriterium, dass die Freihandelszonen die Kosten des Handels mit Drittstaaten nicht erhöhen: Offenheit nach außen durch geringe Außenbarrieren Für Zölle ist dieses Kriterium schnell überprüft; bei nicht-tarifären Barrieren ist dies aber sehr viel schwieriger. Bhagwati (2013) warnt davor, dass bilaterale Abkommen unfaire diskriminierende Elemente beinhalten, z.B. durch den Schutz geographischer Herkunftsbezeichnungen, oder durch die Festschreibung von Arbeits- oder Umweltstandards, die für Drittstaaten nicht oder nicht ohne weiteres zu erfüllen sind. Außerdem wird in der empirischen Literatur davor gewarnt, dass der Verzicht auf protektionistische handelspolitische Instrumente in Freihandelsabkommen zu einem stärkeren Einsatz eben dieser Instrumente gegenüber Drittstaaten führen kann (Prusa, 2010). Daher sind in der TTIP die hier genannten Themen hinsichtlich ihrer Wirkung auf Dritt- und insbesondere Entwicklungsländer genau zu prüfen. Die in diesem Bereich geplanten, regelmäßigen US-EU Konsultationen sollten *von Anfang an (i.e., noch ehe der erste konkrete Fall ansteht)* unter dieses Motto gestellt werden.

5. **Offenes Design.** Vermutlich ist nicht aufzuhalten, dass die Welthandelsordnung sich in Blöcken konsolidiert, denn überall werden regionale Handelsabkommen verhandelt.²⁸ Es deutet sich an, dass die Grenzen dieser Blöcke durch den Entwicklungsstand ihrer Mitglieder definiert werden. Das muss kein Nachteil sein:

²⁸ In Lateinamerika entsteht die Alianza del Pacifico (Chile, Costa Rica, Kolumbien, Mexiko, Peru), in Südostasien entsteht ein Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), das die 10 ASEAN Staaten mit anderen Ländern der Region (u.a., China und Indien) verhandeln; manche ehemalige Teilrepubliken der Sowjetunion vertiefen ihre wirtschaftliche Integration in eine Eurasischen Union; auch in Ost- und Westafrika gibt es Initiativen zur weiteren Vertiefung der regionalen Integration.

spieltheoretische Argumente legen nahe, dass eine hohe Anzahl von Spielern das Erreichen effizienter Ergebnisse erschwert. Das mag eines der Kernprobleme der WTO sein, die 159 sehr heterogene Mitglieder hat. Diese **Konsolidierung muss aber auf Kooperation angelegt sein**. Und dies sollte in der TTIP Text klar verankert werden. Denn eine umfassende theoretische Literatur zeigt, dass Handelskonflikte zwischen größeren Blöcken sind schädlicher als zwischen kleineren Ländern (siehe z.B. Felbermayr et al, 2013). Das Entstehen einer Wirtschafts-NATO mit dem Ziel der Ausgrenzung z.B. Chinas ist geostrategisch gefährlich. Dies wäre auch ökonomisch für die TTIP Partner nicht sinnvoll, denn die globalen demographischen Entwicklungen zeigen ein deutliches Absinken der relativen Bedeutung der transatlantischen Märkte an.²⁹ All dies legt ein weiteres Offenheitskriterium nahe: Offenheit durch die Möglichkeit der (evtl. sogar expliziten Einladung zur) Teilnahme an der EU-US-Partnerschaft durch Drittstaaten. Die Glaubwürdigkeit dieser Offenheit erfordert allerdings von Anfang an klare Teilnahmekriterien bzw. –szenarien (analog zu den Kopenhagen Kriterien für die EU-Mitgliedschaft). Die möglichst rasche Einbindung anderer OECD Staaten, mit denen sowohl die EU als auch die USA bereits Freihandelsabkommen unterhalten (die wichtigsten sind: Mexiko, Chile, Peru, Süd Korea, Israel) oder verhandeln (Japan, Singapur, Kanada), könnte einen ersten Schritt in der mittleren Frist darstellen.

Wie realistisch ist eine offene Gestaltung von TTIP? Es wird vermutlich schwierig sein, im TTIP Text genaue Bestimmungen zu definieren, unter denen andere Staaten ein Recht auf Beitritt zu dem Abkommen erhalten. Allerdings kann jedenfalls in den Präambeln klargemacht werden, dass sich die Vertragspartner für eine Erweiterung des transatlantischen Freihandelszone stark machen wollen.

Schließlich gibt es eine Reihe von **Möglichkeiten außerhalb der TTIP**, die verbleibenden negativen Effekte eines TTIP auf Entwicklungsländer einzuschränken so dass das Ziel eines fairen und ausgewogenen Welthandelssystems nicht gefährdet wird. Die folgenden Empfehlungen zielen auf die handelspolitische Strategie der EU und sind **als langfristige Ziele** zu verstehen.

6. **MFN Zölle und Handelsbarrieren senken.** Handelsumlenkungseffekte sind umso stärker, je höher der Abstand zwischen den Handelskosten außerhalb von

²⁹ Nach Schätzungen der OECD wird im Jahr 2050 die EU und US Wirtschaft etwas weniger als 30% der globalen Wertschöpfung auf sich vereinen.

TTIP und innerhalb von TTIP ist. In einigen für Entwicklungsländer relevanten Produktbereichen sind die MFN Zölle der EU oder der USA jedoch noch immer sehr hoch: für viele der wichtigsten 10 Exportgüter der in dieser Studie untersuchten Länder sind die MFN Zölle von EU und USA in der Nähe und manchmal dramatisch höher als 10%.³⁰ Zwar sind die Handelsvolumina zwischen EU und USA bei solchen Produkten häufig gering. Für kleine arme Entwicklungsländer sind diese Barrieren aber große Hindernisse. Ihre Absenkung innerhalb von TTIP könnte weitere Marktanteile kosten und es schwieriger machen, dass Entwicklungsländer in wertschöpfungsintensive Bereiche der Produktionskette vordringen können.

Daher ist eine **Absenkung der multilateralen Handelsbarrieren – Zölle, nicht-tarifäre Barrieren** – ein geeignetes Mittel, die Umlenkungseffekte zu minimieren. Hier ist vor allem „**trade facilitation**“ zu erwähnen. Eine rasche Umsetzung der im Dezember 2013 getroffenen Bali Vereinbarung wäre daher extrem wichtig. Ähnlich würde eine Absenkung der verbleibenden Zölle auf multilateraler Ebene wirken. Niedrigere MFN Zölle machen es außerdem wahrscheinlicher, dass man sich in zukünftigen bilateralen Handelsabkommen auf das Freiverkehrsprinzip einigen kann; siehe den Punkt 1. weiter oben.

Auch wenn die politischen Widerstände hier nach wie vor groß sind, muss ein **Abschluss der Doha Runde** auf der Agenda bleiben. Es sollte unbedingt vermieden werden, dass die Verwendung „politischer Energie“ auf beiden Seiten des Atlantiks für die TTIP zulasten der politischen Energie für die Umsetzung des Bali-Abkommens und die Erzielung weiterer Fortschritte im Rahmen der Doha-Runde geht. Jedenfalls sollte die EU und Deutschland den in Bali begonnen Weg, umsetzbare Teile aus dem Doha Paket herauszuholen und umzusetzen, weiterhin mit Nachdruck unterstützen.

7. **Regionale Integrationsbemühungen stärken.** Die in diesem Bericht zitierten Studien untersuchen stets den isolierten Effekt einer TTIP. Sie unterstellen nicht, dass einige laufende Bestrebungen, tiefere regionale Abkommen zwischen Entwicklungsländern zu schließen, erfolgreich sind – vielleicht gerade aufgrund der erwarteten TTIP. Zum Beispiel könnte die *Allianza del Pacifico* in Lateinamerika (Chile, Peru, Kolumbien, Costa Rica, Mexiko) die negativen Effek-

³⁰ Siehe dazu den Appendix. Einige wichtige Beispiele sind: Textilbereich (Importzölle sowohl von EU als auch von USA meist höher als 10%); Schuhe (Importzölle bis 30%); Autos (EU: 10%); Trucks (USA: 16%); Fahrräder (EU 15%, USA 8%); Zucker (US: >10%); Erdnüsse (beide >6%), Gemüse (EU: 17%); Baumwolle (USA: 4%); Tabak (USA: 46%); etc.

te eines TTIP auf diese Länder deutlich abmildern, in dem sie zu einer höheren Diversifizierung des Portfolios von Handelspartnern führt.

Die mit der TTIP einhergehende Blockbildung kann die Verhandlungsmacht von Entwicklungsländern in laufenden und zukünftigen multilateralen Verhandlungen schmälern. Dies hätte eine unfaire Einschränkung der Gestaltungsspielräume dieser Länder zur Folge. Regionale Abkommen können diesem Effekt entgegen wirken.

Um allerdings wirklich effektiv zu sein, müssen diese regionalen Abkommen über die reine Absenkung von Zöllen hinausgehen und vor allem die bürokratischen Lasten der Exportwirtschaft deutlich absenken. Wie die Diskussionen um die TTIP in Europa zeigen, sind diese Bemühungen nicht einfach. Deutschland könnte die laufenden Integrationsbemühungen in armen Regionen mit **Rat und Tat** unterstützen und dabei auf die Umsetzung jener Regeln achten, die auch in der TTIP eine höchstmögliche Verträglichkeit mit dem multilateralen System sicherstellen. Hier könnte der Transfer von Wissen im Rahmen geeigneter Kooperationsprojekte (z.B. gemeinsamer Workshops von Handelspolitikern, Beamten, und Experten aus Deutschland und Entwicklungsländern, Finanzierung von gemeinsamen Forschungsprojekten, etc.) helfen, die Erfahrungen aus dem Prozess der europäischen Integration verfügbar zu machen.

8. **EPAs verbessern und vertiefen.** Die TTIP führt dazu, dass die GSP, GSP+ und EBA Systeme der EU für die Entwicklungsländer an Wert verlieren, weil mit TTIP auch amerikanischen Produzenten zollfreier Zugang zum EU Markt gewährt wird. Um diese „preference erosion“ auszugleichen, sollten die Präferenzsysteme mit Entwicklungsländern vertieft werden; vor allem müssen sie perspektivisch auch **regulatorische Komponenten** beinhalten und über den reinen Güterhandel hinausgehen (Dienstleistungen, Investitionen). Die reziproken wirtschaftlichen Partnerschaftsabkommen, die die EU zurzeit mit manchen Entwicklungsländern verhandelt, bieten dafür eine geeignete Grundlage. Ihre reziproke Gestaltung bedeutet für die Entwicklungsländer zwar eine teilweise Abkehr vom Prinzip des „special and differential treatment“, bietet aber eine deutlich höhere Planungssicherheit weil die die Partnerschaftsabkommen sehr viel langfristiger angelegt sind, und erlauben auch eine erfolgreichere Einbindung der Länder in die globalen Wertschöpfungsketten; siehe unten. Auf jeden Fall wäre empfehlenswert, die EPA Strategie der EU aus entwicklungspolitischer Perspektive empirisch zu evaluieren um die Existenz der oben genannten Vorteile aus der Reziprozität zu überprüfen.

9. **Entwicklungsländer in Wertschöpfungsketten einbinden.** Je stärker die Entwicklungsländer in die Produktionsnetzwerke der Unternehmen aus der EU und den USA eingebunden sind, umso stärker sind die positiven Nachfrageeffekte aus einer TTIP. Nach robusten Erkenntnissen der empirischen Literatur erfordert die Teilhabe an den internationalen Wertschöpfungsketten, vor allem institutionelle Reformen in den Entwicklungsländern selbst. Vor allem müssen Eigentumsrechte eindeutig und gesichert sein. In der Vergangenheit haben sich hier Internationale *Investitionsschutzabkommen* zur Kompensation institutioneller Schwächen als hilfreich erwiesen; diese sind allerdings in den letzten Jahren in Kritik geraten. Die Anpassung von einzelnen bilateralen Verträgen, von denen es weltweit nach Angaben der UNCTAD mehr als 3000 gibt, ist hierbei einem multilateralen Ansatz, der Entwicklungsländer von Anfang an einbezieht, und auf die Errichtung eines internationalen Investitionsgerichts hinausläuft, unterlegen.

Außerdem gehen internationale Produktionsnetzwerke mit der Notwendigkeit einher, Fachkräfte flexibel international einsetzen zu dürfen. Strenge Visa Vorschriften für Personen aus armen Ländern verhindern häufig effektiv die Einbindung dieser Länder in die Wertschöpfungsketten der EU. Die *Einreiseregulierungen sollten vor diesem Hintergrund überprüft werden.*

Schließlich sind für die Teilhabe an den globalen Wertschöpfungsketten unilaterale Liberalisierungsschritte und Investitionen in bessere Infrastruktur seitens der Entwicklungsländer unerlässlich. Diese sollten nicht zum Gegenstand multilateraler Verhandlungen werden. Aber sicher können sich Länder wie Deutschland in diesem Bereich noch stärker engagieren (Aid for Trade).

10. **WTO reformieren.** Wenn auch die WTO möglicherweise in der Zukunft nicht mehr das zentrale Forum für die vertragliche Gestaltung des Welthandels sein sollte, so bleiben ihre anderen Funktionen wichtig. Angesichts von Blockbildung, könnte die Schiedsgerichtsbarkeit der WTO sogar an Bedeutung gewinnen. Die WTO könnte auch insofern gestärkt werden, als sie Regeln für die gute Ausgestaltung von bilateralen Freihandelsabkommen definiert. Dies könnte etwa dadurch geschehen, dass sich die Mitglieder auf genauere Ausführungsbestimmungen des Art. XXIV GATT einigen. Hier könnte z.B. das schon erwähnte Freiverkehrsprinzip verankert werden. Außerdem könnte die WTO die Regulierung von bestimmten Streitigkeiten innerhalb von Freihandelsabkommen (vor allem zwischen Entwicklungsländern) übernehmen. Sie könnte eine genaue und umfassende Berichterstattung über die angewandten Praktiken innerhalb der rasch wachsenden Zahl der Freihandelsabkommen aufbauen, so dass die

Blockbildung nicht zu Handelskonflikten führt. Die WTO wäre dann stärker in der Rolle des Streitschlichters, Beraters und Beobachters. Dabei liegt es in der Verantwortung der Mitglieder – von denen im Übrigen eine Mehrzahl Entwicklungs- und Schwellenländer sind – darauf zu achten, dass die WTO ihre Rolle als Anwalt besonders der kleinen und armen Länder gut ausfüllen kann. In einer Welt, die immer stärker in große regionale Wirtschaftsblöcke zerfällt, ist dies eine wichtige Voraussetzung für die Gewährleistung eines fairen und nachhaltigen Welthandelssystems.

Literatur

- Aichele, Rahel, Gabriel Felbermayr, und Inga Heiland (2014), "Going deep: The trade and welfare effects of TTIP", CESifo Working Paper 5150.
- Anderson, James, Mario Larch, und Yoto Yotov (2014), "On the Effects of the Transatlantic Trade and Investment Partnership on Trade and Capital Accumulation", manuscript, Boston University.
- Baldwin, Richard (2011), "21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules", Staff Working Paper ERSD-2011-08, World Trade Organization.
- Baldwin, Richard (2012), "WTO 2.0: Global Governance of Supply Chain Trade", CEPR Policy Insight No. 64, London.
- Baldwin Richard and Joseph Francois (1997), "Preferential Trade Liberalization in the North Atlantic", CEPR Discussion Paper 1611.
- Baldwin, Richard, and Charles Wyplosz (2012), "The Economics of European Integration", 4th edition, McGraw Hill.
- Baldwin, Richard, and Elena Seghezza (2010), "Are Trade Blocs Building or Stumbling Blocs", *Journal of Economic Integration* 25: 276-297.
- Baller, Silja (2007), "Trade Effects of Regional Standards. A Heterogeneous Firms Approach", Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper 4124.
- Bhagwati, Jagdish (2013), "Dawn of A New System", *Finance and Development* 50(4): 8-13.
- Brockmeier, Martina, Tanja Engelbert and Joseph Francois (2014), "Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement between the EU and US on Developing Countries", paper presented at IAMO Forum, Januar 2014, Halle.
- Cadot, Olivier, Disdier, Anne-Célia and Lionel Fontagné (2013), "North-South Standards Harmonization and International Trade", *World Bank Economic Review*, forthcoming.
- Caliendo, Lorenzo, and Fernando Parro (2015), "Estimates of the Trade and Welfare Effects of Nafta", *Review of Economic Studies* 82(1): 1-44.
- Chang, Won and L. Alan Winters (2002), "How Regional Blocs Affect Excluded Countries: The Price Effects of MERCOSUR", *American Economic Review*, 92(4): 889-904.
- Chen, Maggie Xiaoyang and Aaditya Mattoo (2008), "Regionalism in standards: good or bad for trade?", *Canadian Journal of Economics*, 41(3): 838-863.
- Dür, Andreas, Leonardo Baccini und Manfred Elsig (2013), "The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Dataset", *Review of International Organizations* 9(3): 353-375.
- Ecorys (2009), "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis", Study for the European Commission, DG Trade.

- Egger, Peter, Joseph Francois, Miriam Manchin, und Douglas Nelson (2014), "Non-Tariff Barriers, Integration, and the Trans-Atlantic Economy", paper prepared for the 60th Panel Meeting of Economic Policy, Oktober 2014, Rom.
- European Commission (2013), „Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Economic Analysis Explained“, Brussels. Available at http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf#world
- Felbermayr Gabriel, Mario Larch, Finn Krüger, Lisandra Flach, Erdal Yalcin und Sebastian Benz (2013), „Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“, ifo Forschungsberichte 62, ifo Institut, 2013.
- Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid und Sybille Lehwald (2013), "Transatlantic Free Trade: Winners, Losers, and Necessary Accompanying Measures", *Law and Business Review of the Americas* 19 (4): 445-484.
- Felbermayr Gabriel und Mario Larch (2013), "Transatlantic Free Trade: Questions and Answers from the Vantage Point of Trade Theory", *CESifo Forum* 14 (4): 03-17.
- Felbermayr, Gabriel, Benjamin Jung und Mario Larch (2013), "Optimal Tariffs, Retaliation and the Welfare Loss from Tariff Wars in the Melitz Model", *Journal of International Economics* 89 (1): 13–25.
- 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", paper prepared for the 60th Panel Meeting of Economic Policy, October 2014
- Fontagné, Lionel, Jean Gourdon and Sebastien Jean (2013), "Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?" CEPII Policy Brief, 2013-01.
- Francois, Joseph., Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, and Patrick Tomberger (2013), "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment", Report TRADE10/A2/A16 for the European Commission.
- Gilbert, Christopher (2009), "Cocoa market liberalization in retrospect", *Review of Business and Economics*, 54: 294-312.
- Keck, Alexander und Andreas Lendle (2012), "New Preference on Preference Utilization", Staff Working Paper ERSD-2012-12, WTO.
- Kommerskollegium (2013), "Potential Effects from and EU-US Free Trade Agreement- Sweden in Focus" Swedish National Board of Trade.
- Kox, Henk and Arjan Lejour (2006), "Dynamic effects of European services liberalization: more to be gained", MPRA Paper No.3751.
- Krishna, Pravin (2014), "Regional and Preferential Trade Agreements", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, , Eds. S. N. Durlauf and L.E. Blume. Palgrave Macmillan, 2nd ed. 2014, available with doi:10.1057/9780230226203.1412 under http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000246,
- Krugman, Paul, Maurice Obstfeld und Marc Melitz (2011), "International Economics", 9. Auflage, Prentice Hall.
- Pelkmans, Jacques, Arjan Lejour, Lorna Schrefler, Federica Mustilli und Jacopo Timini (2014), "The Impact of TTIP: The underlying economic model and comparisons", CEPS Special Report No. 93.

- Prusa, Thomas, und Robert Teh (2010), „Protection Reduction and Diversion: PTAs and the Incidence of Antidumping Disputes“, NBER working paper No. 16276.
- Rollo, Jim, Peter Holmes, Spencer Henson, Maximiliano Mendez Parra, Sarah Ollerenshaw, Javier Lopez Gonzalez, Xavier Cirera und Matteo Sandi, *Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries*, A report by CARIS, University of Sussex for the Department for International Development, for the Department of International Development, London, UK, 2013.
- UNCTAD (2014), “World Investment Report 2014, Genf.
- Viner, Jacob (1950), "The Customs Union Issue", New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- WTO (2012), "World Trade Report 2012 - Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century", available at http://www.wto.org/ENGLISH/res_e/reser_e/wtr_e.htm.

Anhang: Datenblätter BMZ-Partnerländer

Legende

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft:

- Falls Mitglied: Beginn der Mitgliedschaft in der WTO

Abgeschlossene Handelsabkommen¹:

- Anzahl der WTO-gelisteten Handelsabkommen

Wichtigste Handelsabkommen:

- Auflistung der bedeutendsten Handelsabkommen des jeweiligen Landes

Durchschnittliche Tiefe der Abkommen:

- Berechnung der Tiefe der Abkommen anhand Ausmaß der Zollreduktion, Dienstleistungshandel, Investitionsniveau, Standards, Öffentliches Auftragswesen, Wettbewerb und intellektuelle Eigentumsrechte
 - o Variation: 0 (sehr schwache Tiefe) – 7 (sehr starke Tiefe)

Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP:

- Wohlfahrtseffekte durch TTIP in %
 - o Mikro: Mikroökonomische Potentiale auf die Wohlfahrt durch TTIP
 - o Makro: Makroökonomische Potentiale auf die Wohlfahrt durch TTIP

Quellen:

RTA-Database der WTO

DESTA-Database- Dür et al. 2014

Aichele, Felbermayr, Heiland (2014)

Gabriel Felbermayr, Benedikt Heid, Mario Larch, and Erdal Yalcin (2014)

Entwicklung

BIP, gesamt:

- Gesamtes BIP (gemessen in aktuellen US\$, umgerechnet in Euro anhand des jahresdurchschnittlichen Wechselkurses, herausgegeben durch die Deutsche Bundesbank)

Relativ zu Deutschland:

- Kaufkraftparität pro Kopf relativ zu Deutschland in %

Bevölkerung:

- Bevölkerung in Millionen

¹ In seltenen Fällen können Partnerländer während einer Übergangsphase sowohl ein kürzlich abgeschlossenes Freihandelsabkommen mit der EU/ USA aufweisen, als auch Teil des EU/ USA-Generalised System of Preferences (GSP) sein.

Legende

Armut:

- Anteil der Bevölkerung in %, die unter 2US\$ (KKP) pro Tag zum Leben zur Verfügung hat

Graphik:

- Wachstum BIP in %: Jährliche Wachstumsrate des BIP (Auf konstanter Basis: 2005 US\$)
- Wachstum BIP/ Kopf in %: Jährliche Wachstumsrate der Kaufkraftparität (Auf konstanter Basis: 2011 US\$)

Quelle:

World Development Indicators der World Bank

Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte:

- Exporte von Gütern und Dienstleistungen in Mrd. Euro
- Exporte von Gütern und Dienstleistungen relativ zum BIP in %

Importe:

- Importe von Gütern und Dienstleistungen in Mrd. Euro
- Importe von Gütern und Dienstleistungen relativ zum BIP in %

Saldo Handelsbilanz:

- Differenz zwischen Exporten und Importen in Mrd. Euro
- Differenz zwischen Exporten und Importen relativ zum BIP

Quelle:

World Development Indicators der World Bank

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA:

- Rang: Rangordnung der 10 wichtigsten Exportgüter in EU & USA
- Produkt: Kurze Produktbezeichnung
- Code: HS4-Kodierung (HS: Harmonisiertes System zur Bezeichnung und Kodierung der Waren)
- Wert: Summierte Exporte des Produktes in die EU & USA, in Millionen Euro
- Anteil in %:
 - o Abs.: Absoluter Exportanteil des jeweiligen Produktes in %
 - o Kum.: Kumulierter Exportanteil in %

Legende

Export zwischen EU & USA:

- EU in die USA: Wert der europäischen Exporte des jeweiligen Produktes in die USA in Mio. Euro
- USA in die EU: Wert der US-amerikanischen Exporte des jeweiligen Produktes in die EU in Mio. Euro

Durchschnittszölle EU/ USA:

- EU: Angewandter Zoll und durchschnittlicher MFN-Zoll („Most favoured nation“) der EU
- USA: Angewandter Zoll und durchschnittlicher MFN-Zoll („Most favoured nation“) der USA

Quellen:

CEPII-BACI Trade Data

WITS Tariff-Database der World Bank

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

Top 10 Exportdestinationen:

- Angabe der 8 wichtigsten Exportpartner; zusätzlich sind stets aggregierte Werte der EU-Länder unter „Rest der EU“ und der restlichen Länder unter „Rest der Welt“ ausgewiesen (sofern diese nicht zuvor gelistet sind).

Top 10 Importpartner:

- Angabe der 9 wichtigsten Importpartner; zusätzlich sind stets aggregierte Werte der restlichen Länder unter „Rest der Welt“ ausgewiesen (sofern diese nicht zuvor gelistet sind).

Beide Diagramme sind- von 12 Uhr startend- im Uhrzeigersinn zu lesen (Kennzeichnung durch Pfeile).

Betrachtet wird das Jahr 2012.

Quelle:

CEPII-BACI Trade Data

Anmerkungen:

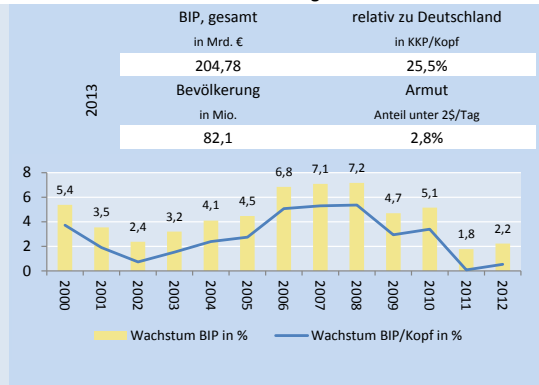
- Verwendet wird immer das letzte verfügbare Jahr.
- Für folgende BMZ-Partnerländer wurde aufgrund fehlender Datenverfügbarkeit kein Datenblatt erstellt: Kosovo, Myanmar, Namibia und Süd-Sudan.
- Notiz zur Vergleichbarkeit der BACI (CEPII/COMTRADE)- und WDI-Handelsdaten:
Zwischen dem 3.Abschnitt „Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)“ und dem letzten Abschnitt „Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)“ können Differenzen der absoluten Handelsvolumen auftreten. Grund hierfür liegt in der unterschiedlichen Berechnung der Handelsströme. Die BACI-Daten verwenden dabei eine spezielle Rechenmethode, um Doppelzählungen zu minimieren, und desweiteren sind Dienstleistungen ausgenommen.

Ägypten

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	6
Wichtigste Handelsabkommen	EFTA-Ägypten EU-Ägypten Ägypten-Türkei Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP) Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,75
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,15% Makro -1,16%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

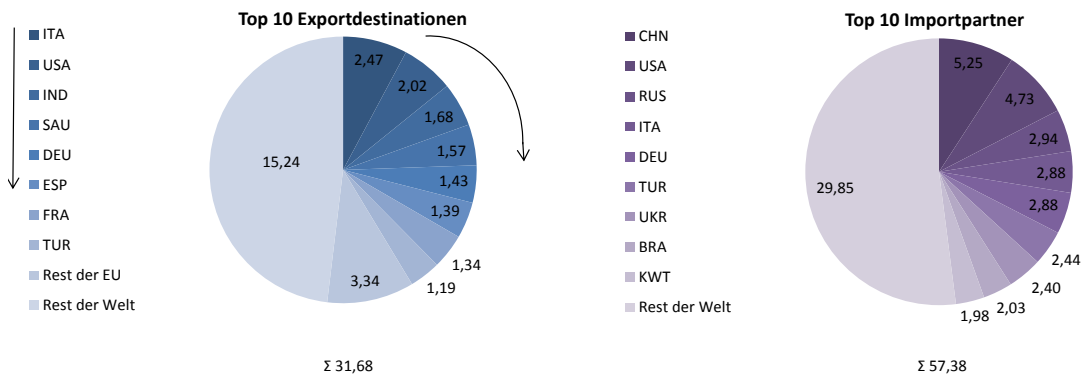
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
35,65	17,4%	52,87	25,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-17,22		-8,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	EGY	MFN	EGY	MFN	
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	3.400	31	31	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Petroleumgas	2711	852	8	39	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0	
3	Chemische Düngemittel	3102	762	7	45	360	14	0,0	6,3	0,0	0,0	
4	Petroleumöle, etc.	2710	519	5	50	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
5	Herrenanzüge	6203	355	3	53	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
6	Isolierte Kabel, Induktoren	8544	289	3	56	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	
7	Damenanzüge	6204	224	2	58	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
8	Aluminium	7601	199	2	60	43	39	0,0	4,6	0,0	1,5	
9	Azyklische Alkohole	2905	165	1	61	250	311	0,0	4,8	0,0	3,6	
10	Bettlaken, Tischdecken, etc.	6302	137	1	63	113	5	0,0	11,4	0,0	8,2	
Alle Produkte			11.032	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

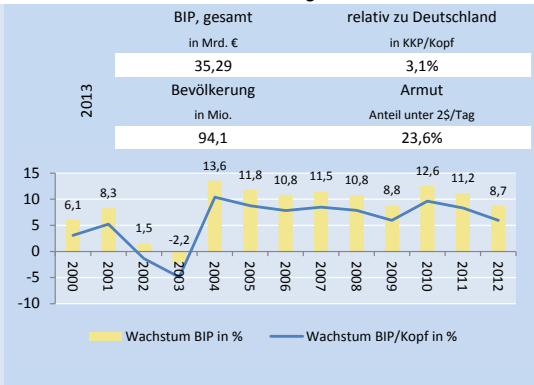


Äthiopien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	1
Wichtigste Handelsabkommen	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,74
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	+0,18%
Makro	-1,00%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

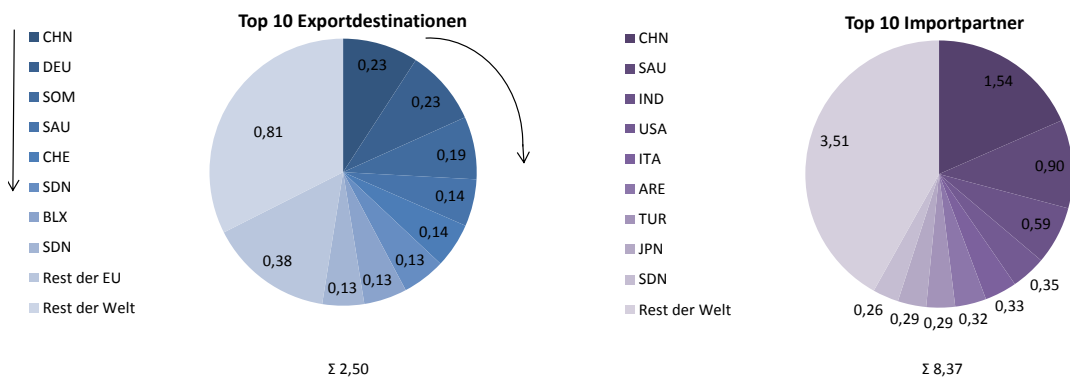
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
4,64	13,9%	10,66	32,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-6,02		-18,1%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
					in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU	USA
	HS4				in Mio. €		ETH	MFN	in %	ETH	MFN
1	Kaffee	901	389	48,674	48,674	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
2	Schnittblumen	603	153	19,217	67,89	52	0	0,0	9,7	0,0	5,7
3	Strahltriebwerke	8411	31	3,8833	71,774	9.484	12.318	0,0	3,4	0,0	0,4
4	Ölsamen	1207	26	3,3009	75,075	6	7	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Getrocknete Hülsenfrüchte	713	26	3,2896	78,364	6	109	0,0	0,7	0,0	0,8
6	Lebende Pflanzen	602	18	2,2867	80,651	18	6	0,0	5,1	0,0	3,0
7	Lamm- und Schafhäute	4105	15	1,831	82,482	13	1	0,0	1,7	0,0	2,0
8	T-Shirts, Tank Tops etc.	6109	9	1,1635	83,645	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4
9	Hülsenfrüchte	708	9	1,1317	84,777	0	3	0,0	10,5	0,0	3,1
10	Damenanzüge	6104	8	1,0062	85,783	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0
Alle Produkte			799	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

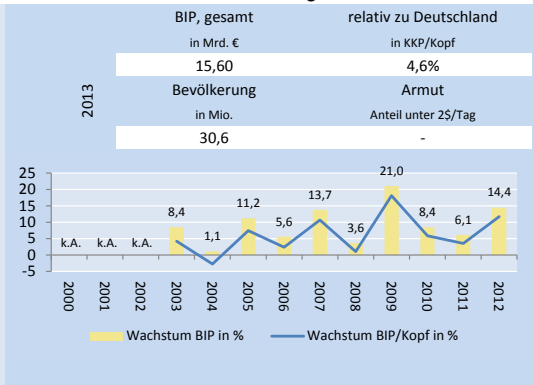


Afghanistan

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
-	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
1	
Wichtigste Handelsabkommen	
Indien-Afghanistan	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
0,4	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,42%	-0,45%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

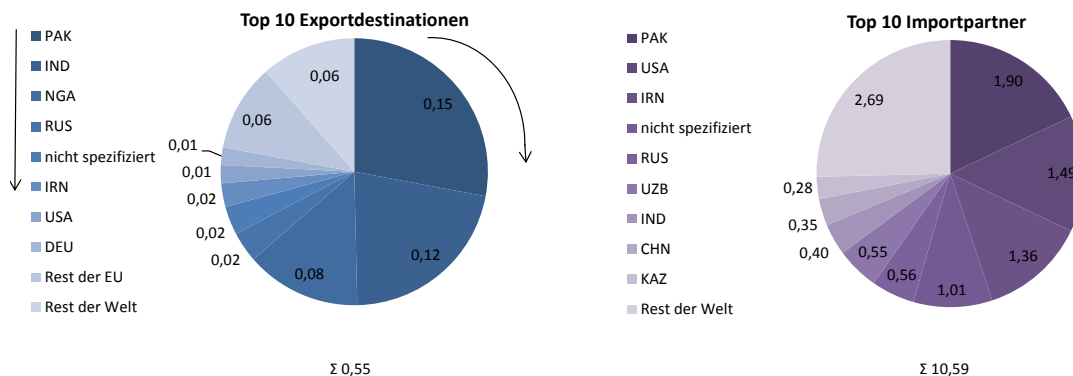
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,88	5,5%	6,25	39,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-5,37		-33,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

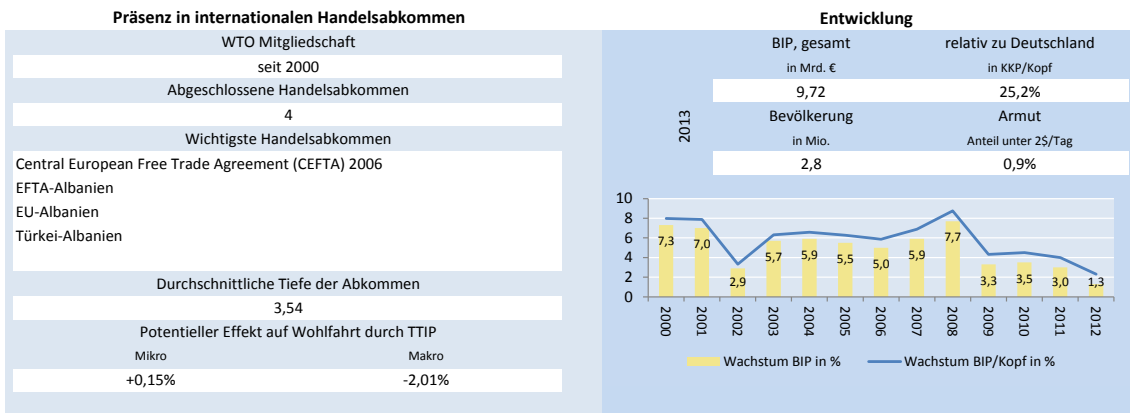
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
	HS4					in Mio.€		AFG	MFN	in %	AFG	MFN
1	Pelz	4301	11	24	24	22	28	0,0	0,0		0,0	0,4
2	Pflanzen, Samen, usw.	1211	6	12	36	23	31	0,0	1,3		1,1	1,1
3	Trauben (frisch, getrocknet)	806	4	9	45	3	104	0,0	10,3		0,0	0,9
4	Teppiche u.ä.	5701	4	8	53	6	2	0,0	7,0		0,0	0,7
5	Gewürze (Ingwer, Safran, etc.)	910	3	8	61	24	2	0,0	3,4		0,4	1,2
6	Transmissionapp. (Radio, TV)	8525	3	6	67	585	610	0,0	2,9		0,0	1,0
7	Strahltriebwerke	8411	3	6	72	9.484	12.318	0,0	3,4		0,0	0,4
8	Tierhaar	5102	2	3	76	2	1	0,0	0,0		1,1	0,9
9	Container	8609	1	3	78	97	46	0,0	0,0		3,8	0,0
10	Nüsse (frisch, getrocknet)	802	1	2	81	33	1.544	0,0	2,7		0,0	2,4
Alle Produkte			46	100	100	280.796	209.135	*			**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

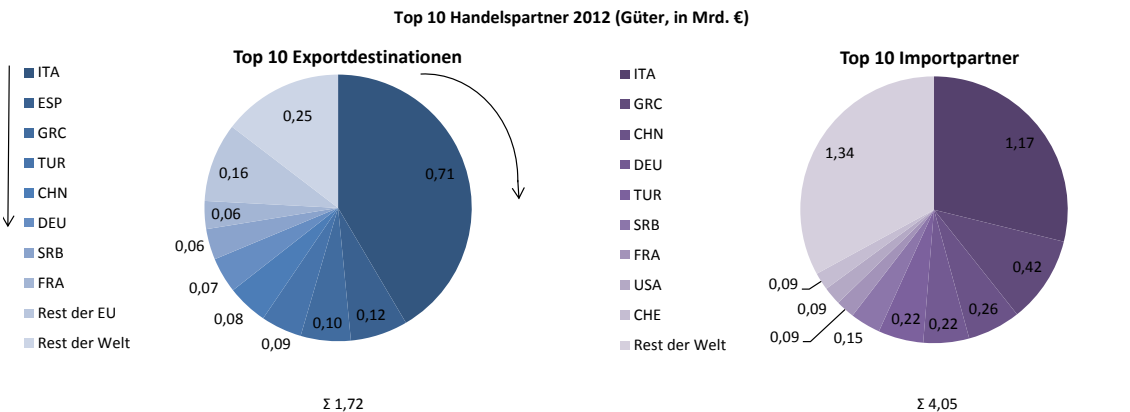


Albanien



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)											
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA				Durchschnittszölle EU/USA		
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
							in Mio. €	abs.	kum.	ALB	MFN
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	333	27	27	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Schuhwerk	6403	136	11	38	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2
3	Teile Schuhwerk	6406	86	7	44	13	5	0,0	3,0	0,0	6,2
4	Herrenanzüge	6203	45	4	48	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
5	Vorhänge-/Schlösser	8301	36	3	51	108	47	0,0	2,7	0,0	4,3
6	Ferrolegierungen	7202	35	3	54	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8
7	Kupferschrott	7404	28	2	56	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Herrenhemden etc.	6205	24	2	58	73	8	0,0	12,0	0,0	14,4
9	Pullover, Westen etc.	6110	22	2	60	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
10	Damenanzüge	6204	22	2	61	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
Alle Produkte			1.252	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

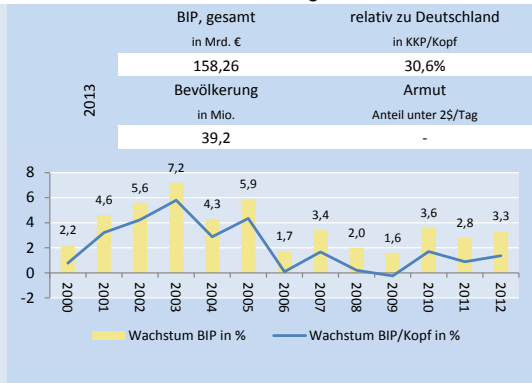


Algerien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Algerien Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,37
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	+0,11%
Makro	-1,68%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

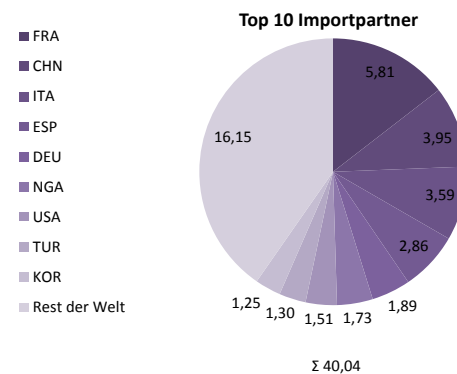
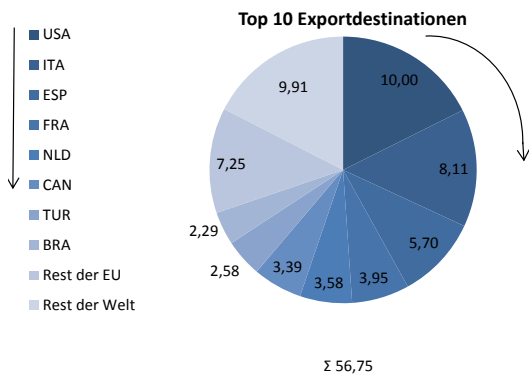
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
59,17	37,2%	44,02	27,7%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
15,15		9,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								DZA	MFN	DZA	MFN
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	16.170	42	42	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Petroleumgas	2711	15.385	40	82	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0
3	Petroleumöle, etc.	2710	5.368	14	96	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
4	Öle	2707	617	2	98	156	91	0,0	1,2	0,0	0,5
5	Ammoniak	2814	401	1	99	0	1	0,0	5,5	0,0	0,0
6	Kalziumphosphate	2510	90	0	99	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Zucker (Rohr,Rübe)	1701	34	0	99	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
8	Strahlтурbinen	8411	26	0	99	9.484	12.318	0,0	3,4	0,0	0,4
9	Azyklische Alkohole	2905	22	0	100	250	311	0,0	4,8	0,0	3,6
10	Datteln, Feigen, etc.	804	16	0	100	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7
Alle Produkte			38.297	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

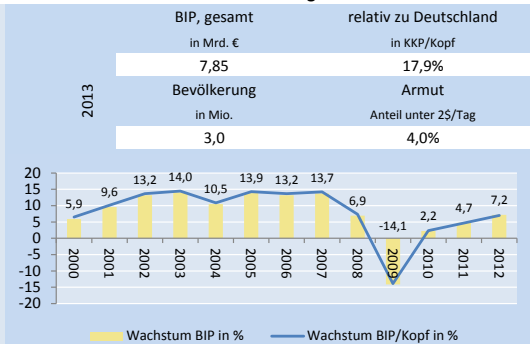


Armenien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 2003	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
8	
Wichtigste Handelsabkommen	
Commonwealth of Independent States (CIS)	
Armenien-Russische Föderation	
Armenien-Ukraine	
Armenien-Georgien	
Armenien-Kasachstan	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
1,77	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,14%	-0,70%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

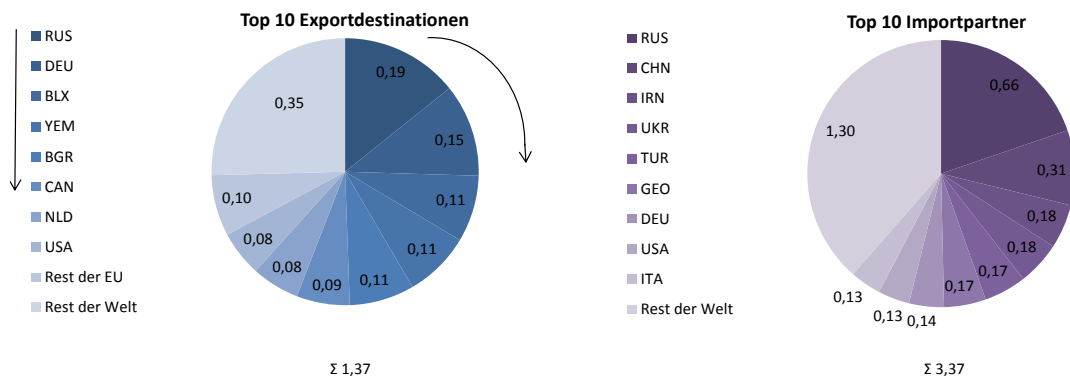
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,90	24,6%	3,82	49,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,92		-24,8%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

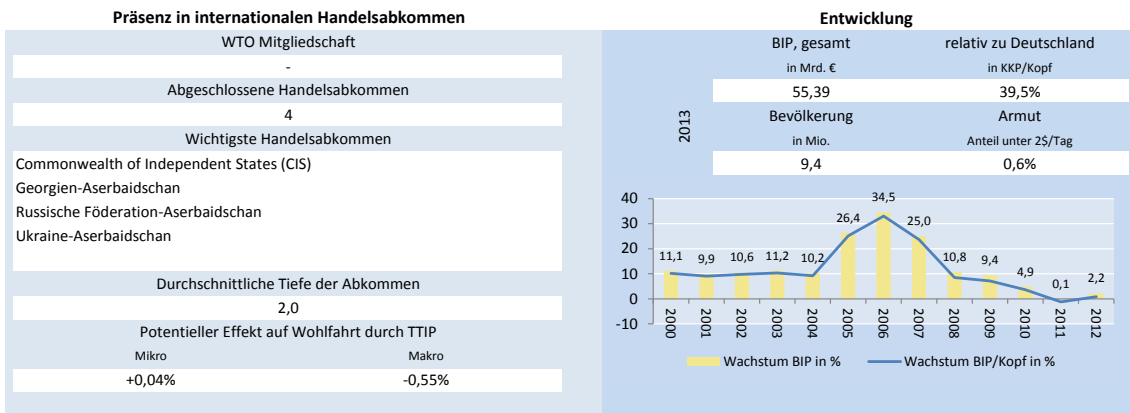
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
	HS4		in Mio. €	abs. kum.	in Mio. €		ARM	MFN	ARM	MFN
1	Kupfererze	2603	115	23 23	0	260	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Ferrolegierungen	7202	88	17 40	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8
3	Rohkupfer	7402	81	16 56	2	21	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Aluminiumfolie	7607	61	12 68	174	65	0,0	7,8	0,0	3,7
5	Luftfahrzeuge	8802	38	7 75	4.496	7.766	0,0	4,6	0,0	0,0
6	Diamanten	7102	30	6 81	222	342	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Molybdän	8102	15	3 84	23	25	0,0	4,0	0,0	3,5
8	Zinkerze	2608	14	3 87	0	204	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Zigaretten, Zigarren, etc.	2402	7	1 88	28	7	0,0	33,1	7,9	7,9
10	Molybdän	2613	6	1 89	0	469	0,0	0,0	0,0	1,6
Alle Produkte			509	100 100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

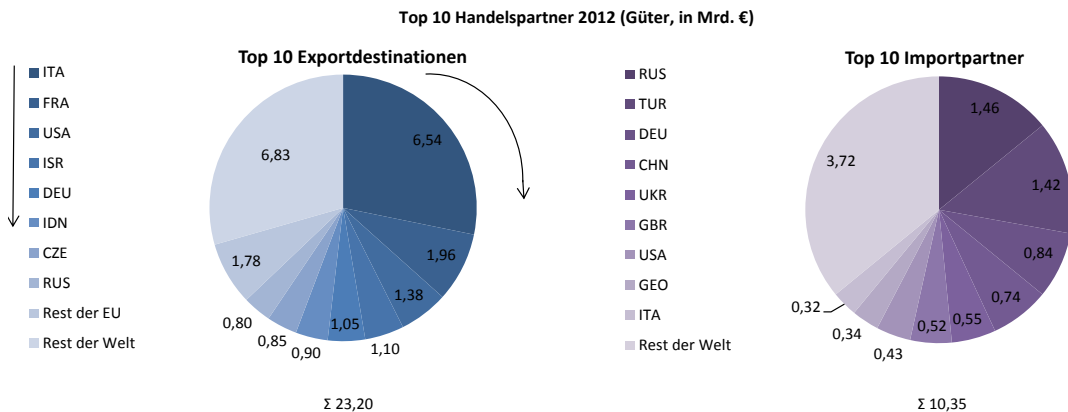


Aserbaidshan



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)												
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA				Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt HS4	Code	Wert		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.					in %	AZE	MFN	AZE
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	12.582	97	97	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Petroleumöle, etc.	2710	249	2	99	18.559	11.625	3,9	3,9	0,0	2,5	
3	Luftfahrzeuge	8802	37	0	99	4.496	7.766	4,6	4,6	0,0	0,0	
4	Aluminium	7601	14	0	99	43	39	4,6	4,6	0,0	1,5	
5	Azykl. Kohlenwasserstoff	2901	14	0	99	258	177	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Kupferschrott	7404	10	0	99	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	Nüsse (frisch, getrocknet)	802	9	0	100	33	1.544	2,7	2,7	0,0	2,4	
8	Eisenschrott	7204	8	0	100	144	129	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Petroleumharze	3911	8	0	100	186	348	4,3	4,3	0,0	3,5	
10	Eisenerze	2601	4	0	100	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			12.973	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Seit Feb.'14 von GSP der EU ausgenommen **Teil des GSP der USA

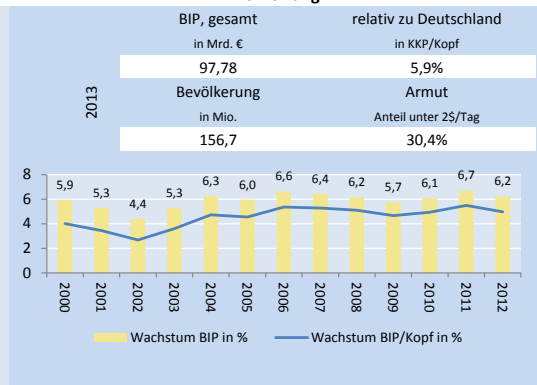


Bangladesch

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
5	
Wichtigste Handelsabkommen	
Asia Pacific Trade Agreement (APTA)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Protocol on Trade Negotiations (PTN)	
South Asian Free Trade Agreement (SAFTA)	
South Asian Preferential Trade Arrangement (SAPTA)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
0,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
-0,13%	+0,03%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

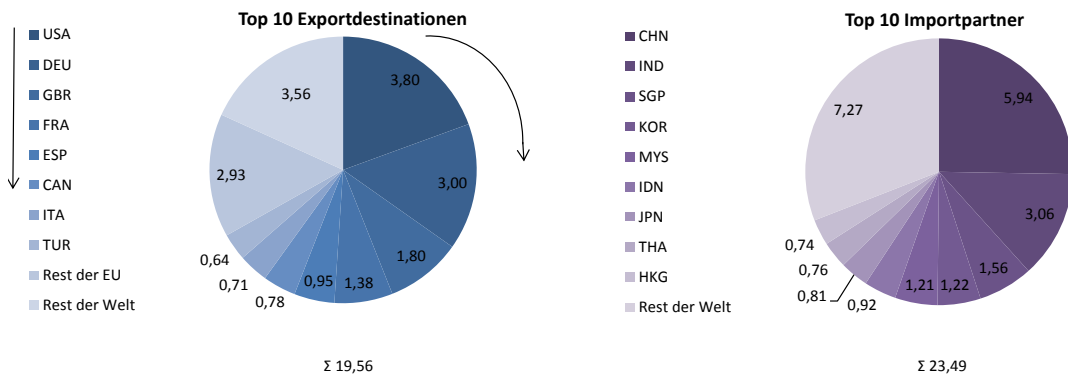
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
26,89	23,2%	37,27	32,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-10,39		-9,0%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert		EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
			in Mio. €	abs.			kum.	BGD	MFN	BGD	MFN
1	Herrenanzüge	6203	2.745	18	18	354	27	0,0	12,0	13,6	13,6
2	T-Shirts, Tank Tops etc.	6109	2.721	17	35	46	72	0,0	12,0	15,4	15,4
3	Pullover, Westen etc.	6110	2.102	14	49	195	40	0,0	11,9	12,2	12,2
4	Damenanzüge	6204	1.653	11	59	367	118	0,0	12,0	11,5	11,5
5	Herrenhemden	6205	1.189	8	67	73	8	0,0	12,0	14,4	14,4
6	Damenanzüge etc.	6104	590	4	71	107	28	0,0	12,0	13,0	13,0
7	Herrenhemden etc.	6105	519	3	74	15	4	0,0	12,0	17,5	17,5
8	Bettwäsche, Tischdecken etc.	6302	326	2	76	113	5	0,0	11,4	8,2	8,2
9	Damenunterwäsche	6108	306	2	78	13	7	0,0	12,0	10,3	10,3
10	Krustentiere	306	289	2	80	6	110	0,0	11,0	0,9	0,9
Alle Produkte			15.558	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Suspensiert vom GSP der USA seit Sept.'13

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

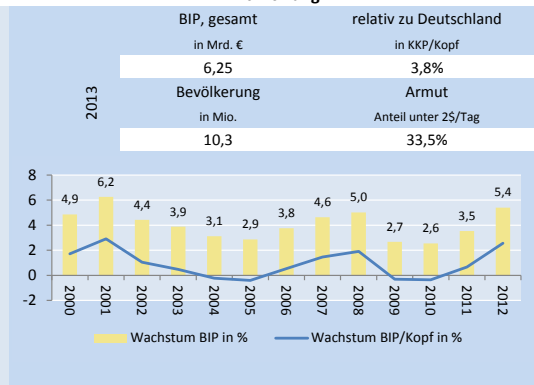


Benin

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1996	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
3	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,1	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,80%	-0,19%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2011 (Güter & Dienstleistungen)

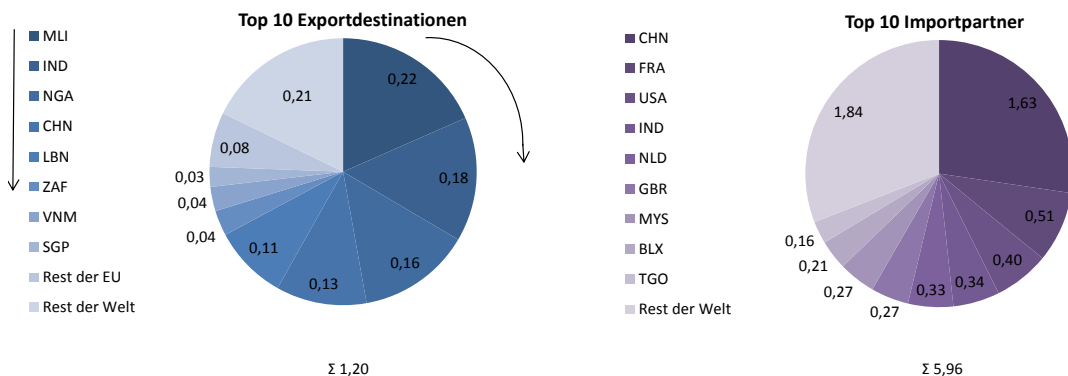
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,79	15,0%	1,41	27,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,63		-12,0%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio. €	USA in die EU in Mio. €	EU		USA	
				abs.	kum.			BEN	MFN	BEN	MFN
1	Zucker (Rohr, Bohne)	1701	10	35	35	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
2	Kupferschrott	7404	10	34	69	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Ananas, Avocado, etc.	804	2	8	77	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7
4	Kokosnüsse, Cashewnüsse	801	1	4	82	2	1	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Medikamente	3004	1	3	85	20.737	17.281	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Baumwolle	5201	1	3	87	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4
7	Natürliche Fette und Öle	1515	1	2	90	42	124	0,0	5,7	1,6	1,6
8	Anitquitäten (>100 Jahre)	9706	1	2	92	615	242	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Edelmetallschrott	7112	0	2	93	699	1.197	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Telefonapparate	8517	0	1	94	2.262	3.300	0,0	0,7	0,0	0,0
Alle Produkte			28	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

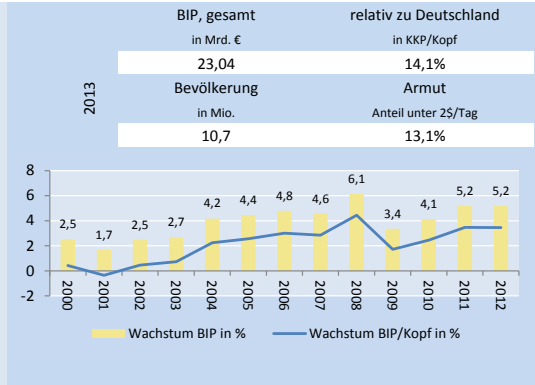


Bolivien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	3
Wichtigste Handelsabkommen	Andean Community (CAN) Latin American Integration Association (LAIA) Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,6
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,04% Makro -0,64%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

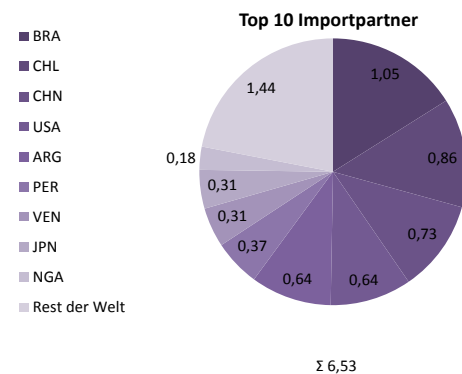
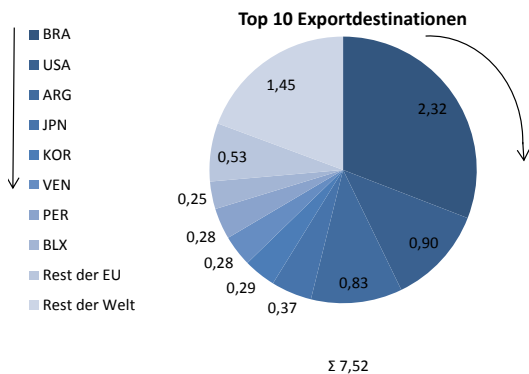
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
9,94	47,3%	7,96	37,9%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
1,98		9,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

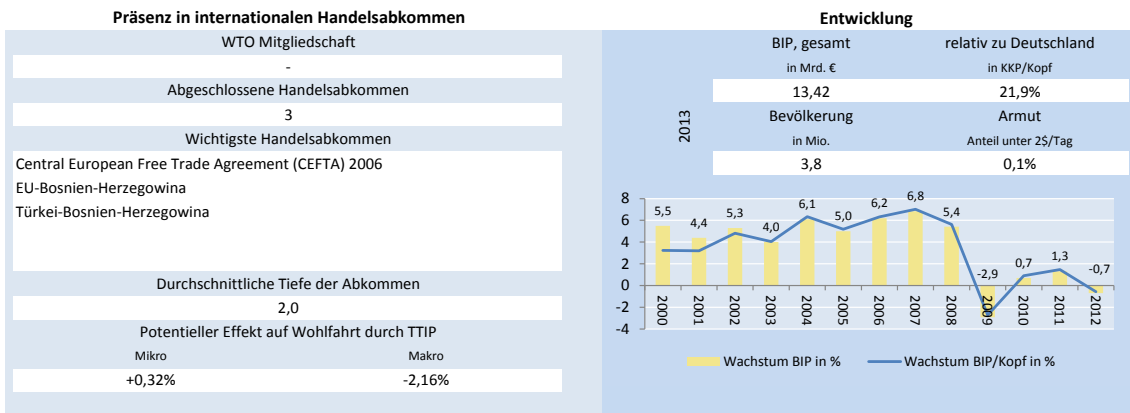
Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
							in Mio. €		BOL	MFN	in %		
1	Edelmetallschrott	7112	697	35	35	699	1.197	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Zinkerze	2608	188	9	44	0	204	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Zinn	8001	183	9	53	15	19	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Petroleumöle, Mineralöle	2709	163	8	61	773	24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
5	Edelmetallerze	2616	103	5	67	1	27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Gold	7108	99	5	72	72	714	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4
7	Edelmetall (fein)	2843	91	5	76	16	55	0,0	4,6	0,0	3,1	0,0	3,1
8	Kokosnüsse, Cashewnüsse	801	91	5	81	2	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Weizen, Hirse	1008	52	3	83	2	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
10	Juwelen	7113	51	3	86	938	764	0,0	2,8	0,0	6,6	0,0	6,6
Alle Produkte			2.003	100	100	280.796	209.135	*		**			

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



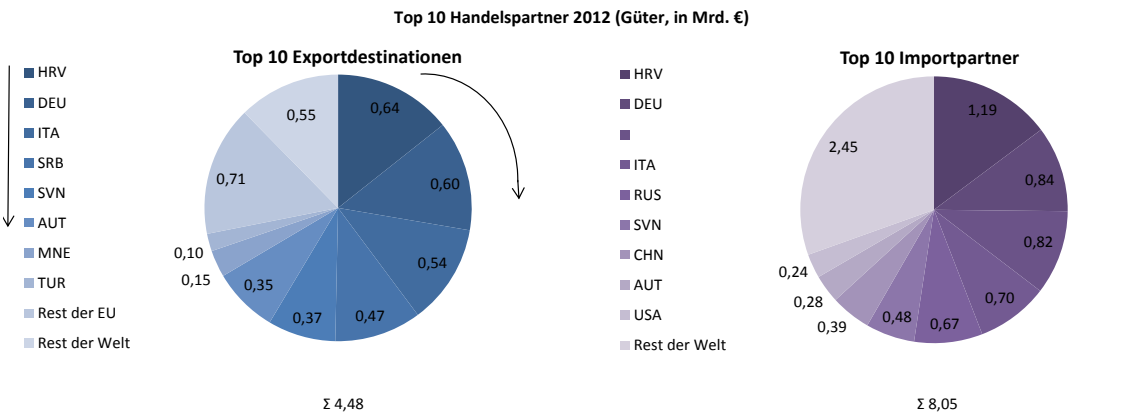
Bosnien-Herzegowina



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	BHI	MFN	BHI	MFN	
1	Gestühl	9401	209	8	8	944	303	0,0	1,1	0,0	0,0	
2	Schuhwerk	6403	160	6	15	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2	
3	Aluminium	7601	126	5	20	43	39	0,0	4,6	0,0	1,5	
4	Traktorenteile	8708	86	3	23	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2	
5	Möbel	9403	73	3	26	1.234	137	0,0	1,3	0,0	0,0	
6	Holz (gesägt, geschnitten)	4407	51	2	28	70	250	0,0	0,8	0,0	0,0	
7	Schuhwerkteile	6406	51	2	30	13	5	0,0	3,0	0,0	6,2	
8	Brennholz	4401	49	2	32	5	245	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Eisenstäbe	7213	48	2	34	133	2	0,0	0,0	0,0	0,0	
10	Isolierkabel	8544	48	2	36	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	
Alle Produkte			2.515	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

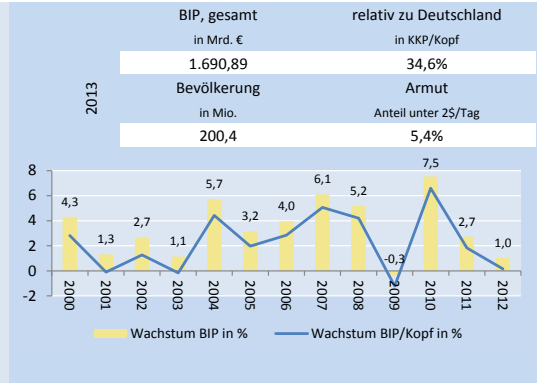


Brasilien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
5	
Wichtigste Handelsabkommen	
Latin American Integration Association (LAIA)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
MERCOSUR-Indien	
Protocol on Trade Negotiations (PTN)	
Southern Common Market (MERCOSUR)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
0,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
-0,02%	-0,77%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

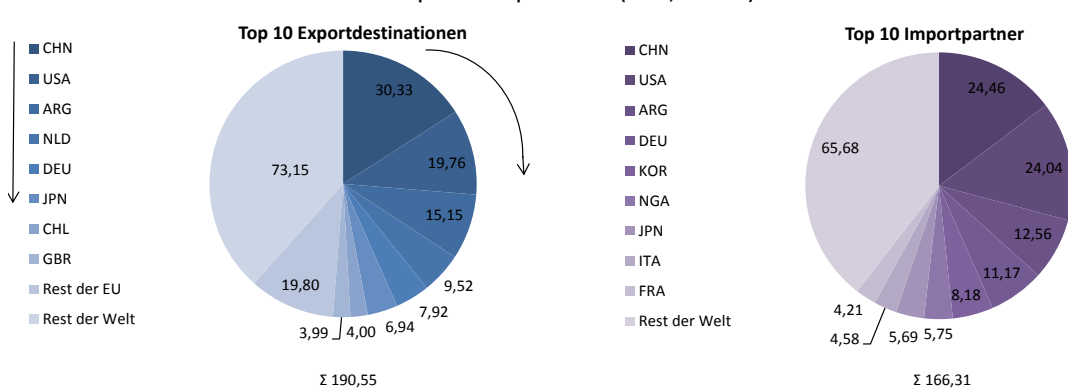
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
220,31	12,6%	245,63	14,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-25,32		-1,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	BRA	MFN	BRA	MFN	
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	6.795	11	11	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Eisenerze	2601	4.646	8	19	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	Sojabohnen	2304	3.589	6	24	0	266	0,0	0,0	0,0	0,5	
4	Kaffee	901	3.391	6	30	207	14	4,9	4,9	0,0	0,0	
5	Chemische Zellstoffe	4703	2.503	4	34	24	929	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Sojabohnen	1201	2.281	4	38	1	955	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	Luftfahrzeuge	8802	2.004	3	41	4.496	7.766	4,6	4,6	0,0	0,0	
8	Halbfertige Eisenerzeugnisse	7207	1.818	3	44	129	39	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Fruchtsäfte	2009	1.768	3	47	53	129	18,3	18,3	0,0	6,4	
10	Petroleumöle, Mineralöle	2710	1.395	2	49	18.559	11.625	3,9	3,9	0,0	2,5	
Alle Produkte			61.374	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

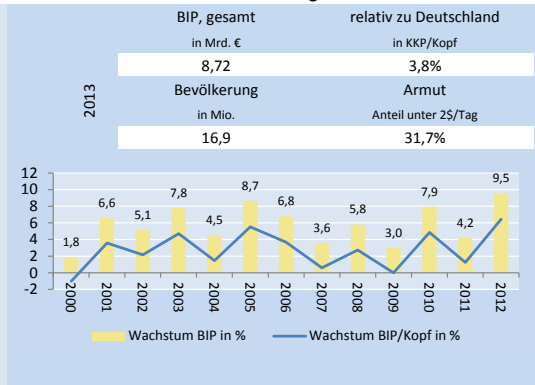


Burkina Faso

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Economic Community of West African States (ECOWAS) West African Economic and Monetary Union (WAEMU)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,8
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,09% Makro -0,60%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

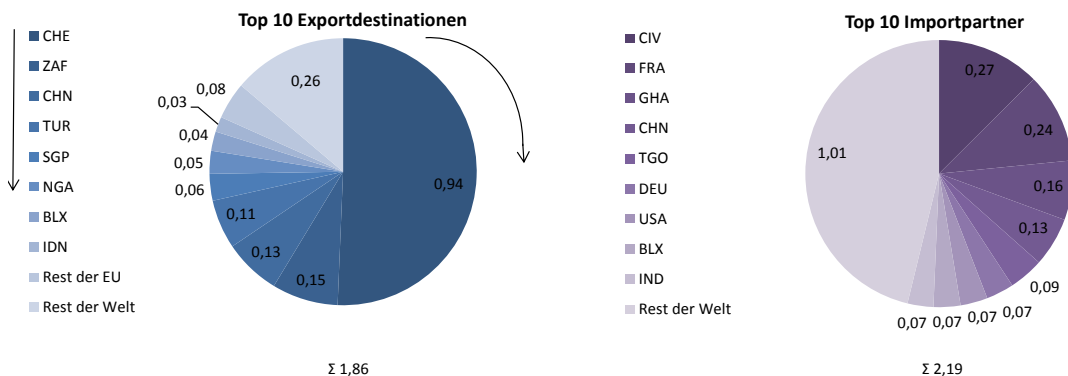
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,29	27,5%	2,86	34,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,57		-6,8%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Top 10 Exporte in die EU & USA			Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio.€	USA in die EU in Mio.€	EU		USA	
				abs.	kum.			BFA	MFN	BFA	MFN
1	Gold	7108	34	53	53	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
2	Baumwolle	5201	7	11	64	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4
3	Ananas, Avocado, etc.	804	5	8	72	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7
4	Kokosnüsse, Cashewnüsse	801	4	7	79	2	1	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Natürliche Öle	1515	2	4	83	42	124	0,0	5,7	1,6	1,6
6	Öle, und -Samen	1207	2	3	86	6	7	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Tierhäute	4106	1	2	88	2	0	0,0	1,6	0,0	2,5
8	Hülsenfrüchte	708	1	2	90	0	3	0,0	10,5	0,0	3,1
9	Kupferschrott	7404	1	1	91	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Pflanzen (Pharm., Parfumerie)	1211	0	1	92	23	31	0,0	1,3	1,1	1,1
Alle Produkte			63	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

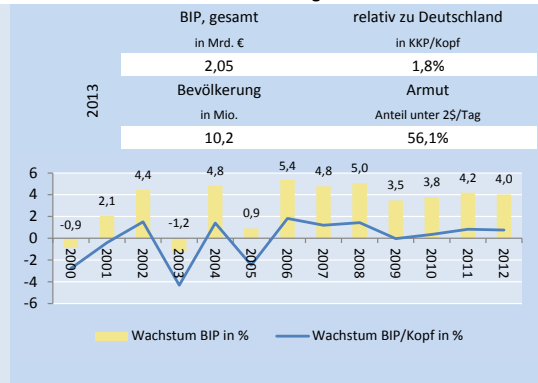


Burundi

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
2	
Wichtigste Handelsabkommen	
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)	
East African Community (EAC)	
East African Community (EAC)-Accession of Burundi&Rwanda	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,09%	-0,25%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

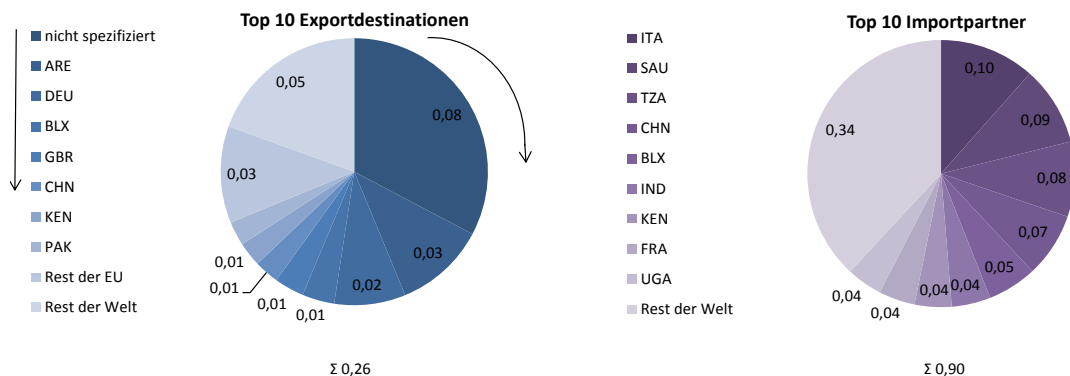
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,17	9,0%	0,72	37,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,55		-28,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
							in Mio.€		BDI	MFN	BDI	MFN
1	Kaffee	901	44	89	89		207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
2	Transportfahrzeuge	8704	1	3	92		683	187	0,0	11,7	0,0	16,1
3	Tierhäute	4106	1	2	94		2	0	0,0	1,6	0,0	2,5
4	Traktoren, Bulldozer	8429	0	1	95		1.574	439	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Rinderhäute	4104	0	1	95		159	138	0,0	3,0	0,0	2,6
6	Lamm- und Schafhäute	4105	0	0	96		13	1	0,0	1,7	0,0	2,0
7	Tee	902	0	0	96		42	9	0,0	0,7	0,0	1,4
8	Gemüse (frisch, getrocknet)	709	0	0	96		69	11	0,0	8,3	11,7	11,7
9	Brennholz	4401	0	0	97		5	245	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Fisch (lebend)	301	0	0	97		1	4	0,0	4,9	0,0	0,0
Alle Produkte			50	100	100		280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

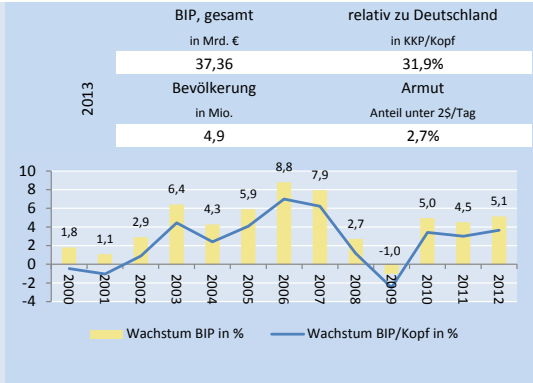


Costa Rica

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	11
Wichtigste Handelsabkommen	Central American Common Market (CACM) EU-Central America Costa Rica-China Costa Rica-Kanada Dominikanische Rep.-Central America-USA (CAFTA-DR)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	3,5
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,19% Makro: -2,64%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

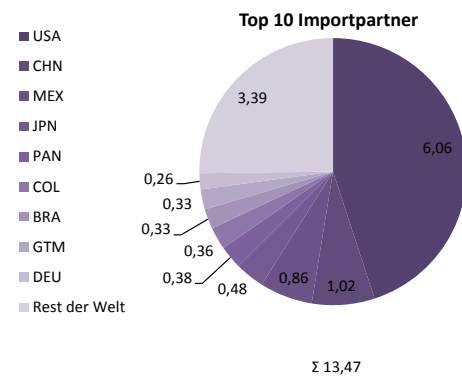
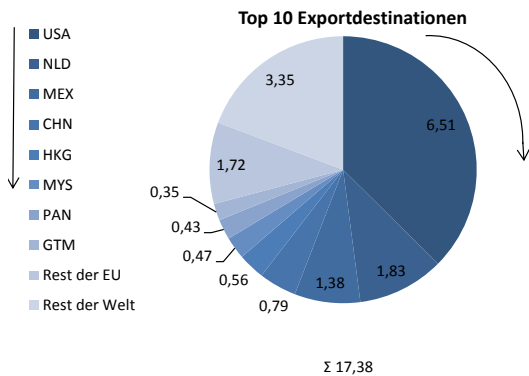
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
13,14	37,2%	14,67	41,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,53		-4,3%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								CRI	MFN	CRI	MFN
1	Elektronische Schaltungen	8542	4.489	41	41	1.195	2.826	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Maschinenteile	8473	1.455	13	54	539	999	0,0	0,3	0,0	0,3
3	Chirurgische Instrumente	9018	942	9	63	4.131	7.236	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Bananen	803	839	8	70	0	0	0,0	16,0	0,0	0,5
5	Ananas, Avocado, etc.	804	800	7	78	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7
6	Kaffee	901	274	2	80	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
7	Orthopädische Anwendungen	9021	200	2	82	2.119	4.159	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Fruchtsäfte	2009	136	1	83	53	129	0,0	18,3	0,0	6,4
9	Isolierkabel	8544	113	1	84	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
10	Schutz für elek. Schaltungen	8536	95	1	85	1.552	966	0,0	1,8	0,0	2,0
Alle Produkte			10.966	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP+ der EU

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

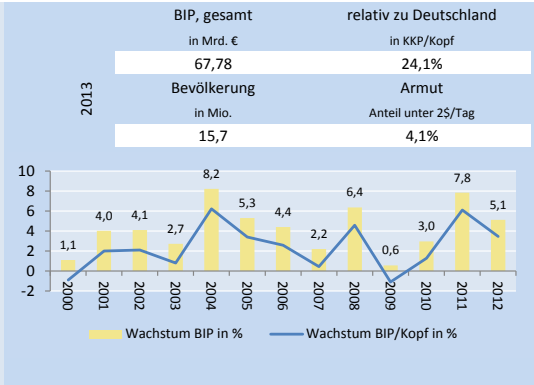


Ecuador

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1996	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
3	
Wichtigste Handelsabkommen	
Andean Community (CAN)	
Latin American Integration Association (LAIA)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
0,3	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,02%	-0,85%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

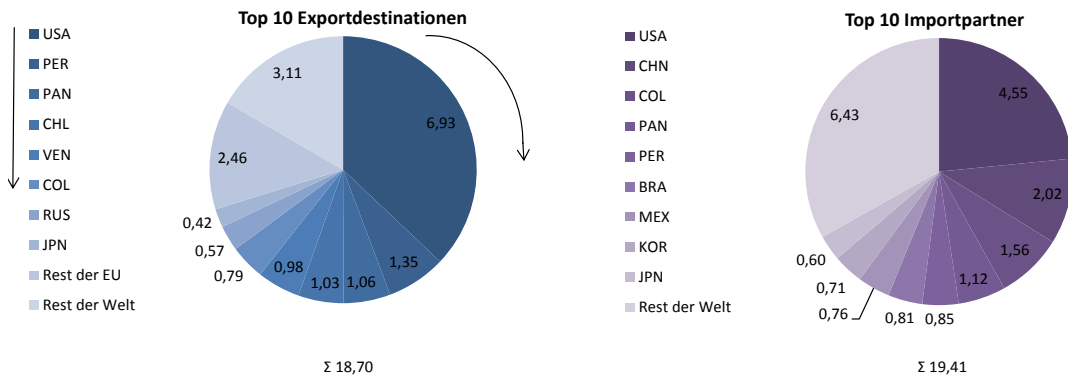
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
20,23	30,9%	21,66	33,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,42		-2,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								in %	in %	ECU	MFN
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	5.969	58	58	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Bananen	803	1.086	10	68	0	0	0,0	16,0	0,5	0,5
3	Krustentiere	306	836	8	76	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9
4	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	537	5	81	75	93	0,0	18,6	4,8	4,8
5	Schnittblumen	603	317	3	84	52	0	0,0	9,7	0,0	5,7
6	Gold	7108	225	2	86	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
7	Kokosnüsse, Cashewnüsse	1801	192	2	88	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Teeröle	2707	168	2	90	156	91	0,0	1,2	0,0	0,5
9	Fischfilets	304	126	1	91	96	406	0,0	11,0	0,0	0,7
10	Kaffee- und Teeextrakte	2101	115	1	92	51	21	0,0	9,1	0,0	6,5
Alle Produkte			10.373	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

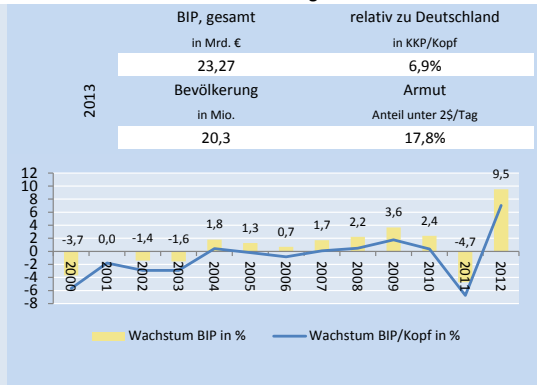


Elfenbeinküste

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
3	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	
EU-Elfenbeinküste	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
-0,04%	-1,78%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
10,53	54,8%	9,63	50,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
0,90		4,8%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

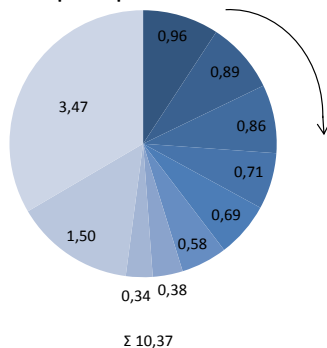
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
					in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU	
	HS4						CIV	MFN	in %	CIV	MFN
1	Kakaobohnen	1801	1.650	37	37	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Petroleumöle, Mineralöle	2709	598	13	51	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
3	Kautschuk, Gummi	4001	516	12	62	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Kakaopaste	1803	479	11	73	30	1	0,0	9,6	0,0	0,1
5	Kakaobutter	1804	152	3	77	9	1	0,0	7,7	0,0	0,0
6	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	144	3	80	75	93	0,0	18,6	4,8	4,8
7	Bananen	803	144	3	83	0	0	0,0	16,0	0,5	0,5
8	Petroleumöle, etc.	2710	126	3	86	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
9	Kakao (Abfall, Schale, etc.)	1802	100	2	88	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Schokolade	1806	80	2	90	380	40	0,0	8,0	0,0	9,8
Alle Produkte			4.438	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

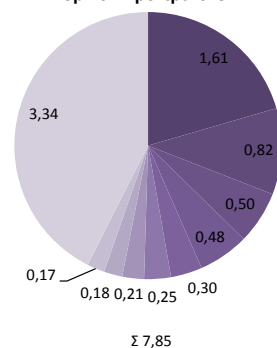
- USA
- NLD
- DEU
- GHA
- FRA
- NGA
- CAN
- IND
- Rest der EU
- Rest der Welt

Top 10 Exportdestinationen



Top 10 Importpartner

- NGA
- FRA
- GHA
- CHN
- THA
- IND
- USA
- DEU
- Rest der Welt

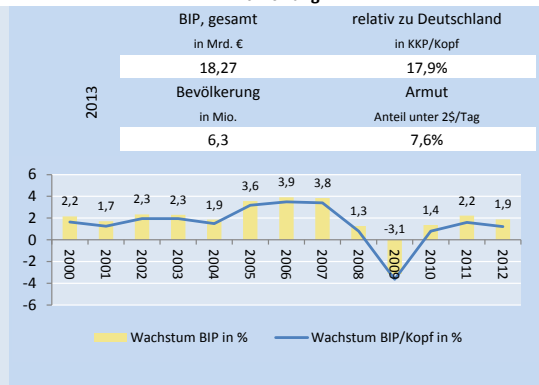


El Salvador

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	10	
Wichtigste Handelsabkommen	Central American Common Market (CACM) Dominikanische Rep.-Central America-USA (CAFTA-DR) EU-Central America Mexiko-Central America El Salvador-Honduras-Taiwan	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,2	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,08%	-2,78%

Entwicklung



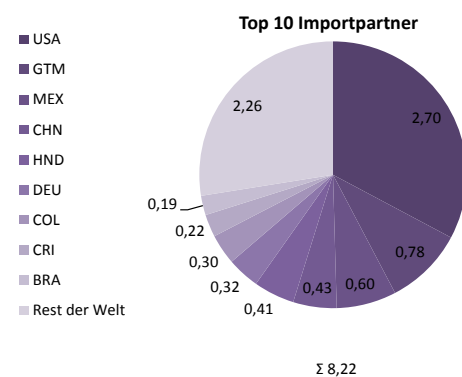
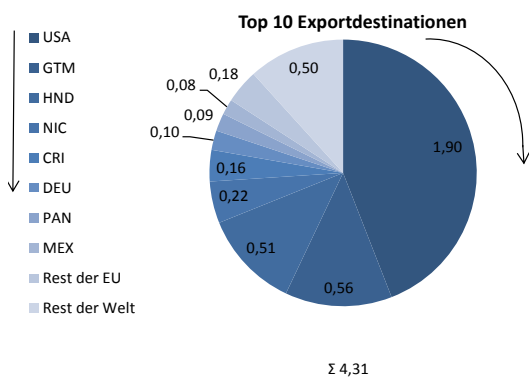
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
4,74	25,6%	8,18	44,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-3,44		-18,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								SLV	MFN	SLV	MFN
1	T-Shirts, Tank Tops, etc.	6109	540	25	25	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4
2	Kaffee	901	181	8	33	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
3	Strumpfhosen, Socken	6115	163	7	40	49	27	0,0	11,8	0,0	12,7
4	Elektr. Kondensatoren	8532	160	7	47	130	156	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Pullover, Westen etc.	6110	122	6	53	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
6	Zucker (Rohr, Bohne)	1701	100	5	58	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
7	Herrenunterwäsche	6107	74	3	61	3	2	0,0	12,0	0,0	9,8
8	Ethyle, Alkohole	2207	54	2	63	14	187	0,0	0,0	0,0	6,3
9	Herrenanzüge	6103	53	2	66	12	4	0,0	12,0	0,0	14,4
10	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	53	2	68	75	93	0,0	18,6	0,0	4,8
Alle Produkte			2.198	100	100	280.796	209.135				

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

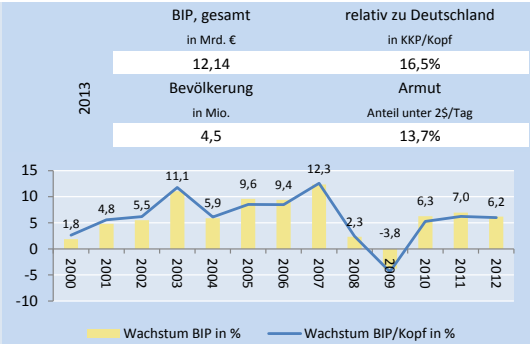


Georgien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2000	
Abgeschlossene Handelsabkommen	9	
Wichtigste Handelsabkommen	Commonwealth of Independent States (CIS) EU-Georgien Georgien-Russische Föderation Türkei-Georgien Georgien-Ukraine	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,1	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,32%	-0,61%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

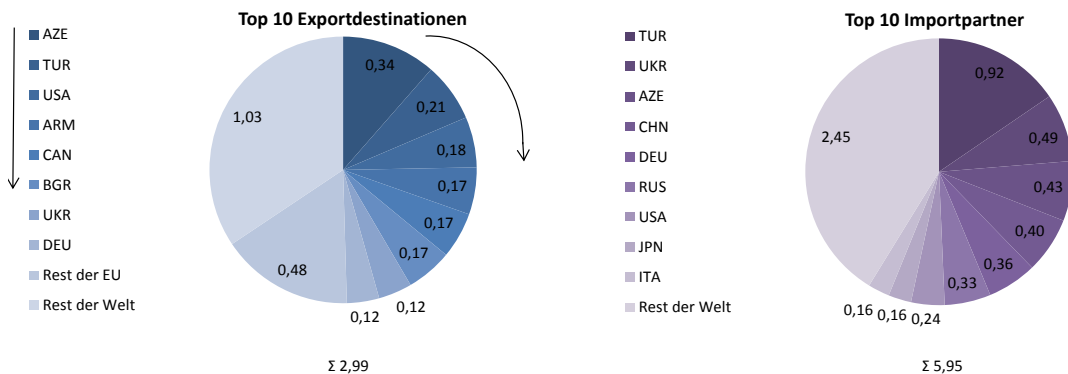
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
4,71	38,2%	7,13	57,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,42		-19,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	GEO	MFN	GEO	MFN	
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	131	17	17	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Kupfererze	2603	131	17	33	0	260	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	Chemische Düngemittel	3102	102	13	46	360	14	0,0	6,3	0,0	0,0	
4	Ferrolegierungen	7202	101	13	59	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8	
5	Petroleumöle, etc.	2710	56	7	66	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
6	Transportfahrzeuge	8703	50	6	73	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	
7	Nüsse (frisch, getrocknet)	802	49	6	79	33	1.544	0,0	2,7	0,0	2,4	
8	Kupferschrott	7404	10	1	80	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Wein	2204	8	1	81	2.631	409	0,0	32,0	0,0	2,6	
10	Ethyle, Alkohole	2208	8	1	82	3.345	602	0,0	0,0	0,0	2,1	
Alle Produkte			785	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

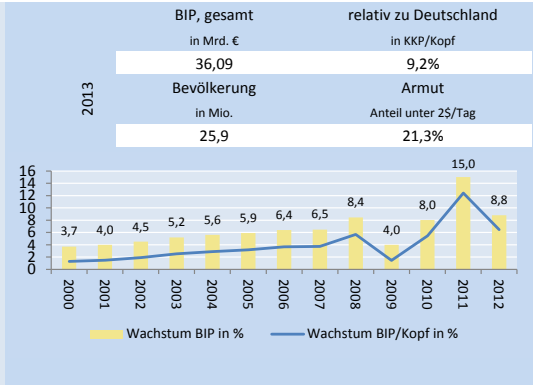


Ghana

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
2	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,1	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,20%	-0,63%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

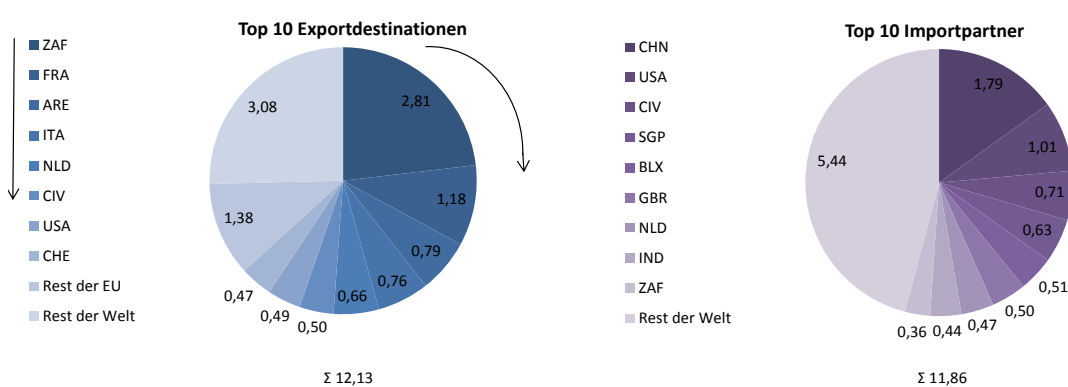
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
15,63	48,1%	17,24	53,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €	relativ zum BIP		
-1,61	-4,9%		

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								GHA	MFN	GHA	MFN
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	1.804	45	45	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Kakaobohnen	1801	1.113	28	74	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Kakaopaste	1803	226	6	79	30	1	9,6	9,6	0,0	0,1
4	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	117	3	82	75	93	18,6	18,6	4,8	4,8
5	Aluminium	7601	99	3	85	43	39	4,6	4,6	0,0	1,5
6	Kakaobutter	1804	91	2	87	9	1	7,7	7,7	0,0	0,0
7	Kakaopulver	1805	55	1	88	263	4	8,0	8,0	0,0	0,2
8	Kautschuk, Gummi	4001	41	1	89	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Bananen	803	40	1	90	0	0	16,0	16,0	0,5	0,5
10	Ananas, Avocado, etc.	804	38	1	91	3	11	4,3	4,3	0,0	3,7
Alle Produkte			3.967	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

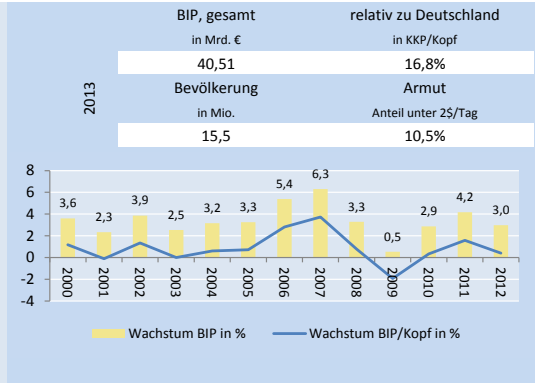


Guatemala

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	9
Wichtigste Handelsabkommen	Central American Common Market (CACM) EU-Central America Dominikanische Rep.-Central America-USA (CAFTA-DR) Guatemala-Taiwan Mexiko-Central America
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,3
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,03% Makro -2,81%

Entwicklung



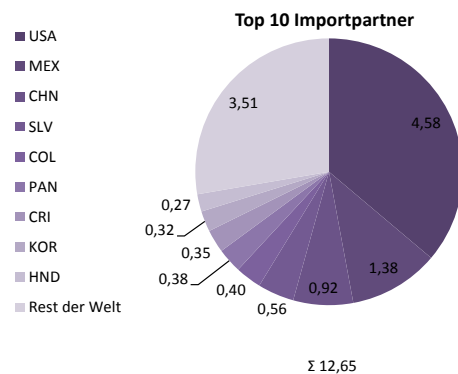
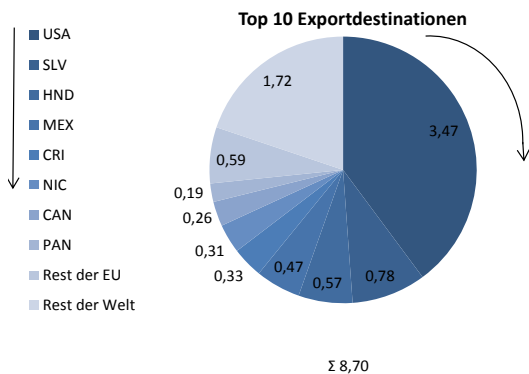
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
9,75	24,9%	14,16	36,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-4,41		-11,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	GTM	MFN	GTM	MFN	
1	Kaffee	901	578	13	13	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
2	Bananen	803	517	12	25	0	0	0,0	16,0	0,0	0,5	
3	Gold	7108	449	10	35	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
4	Edelmetallerze	2616	442	10	45	1	27	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Petroleumöle, Mineralöle	2709	232	5	50	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
6	Pullover, Westen, etc.	6110	178	4	54	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
7	Zucker (Rohr, Rüben)	1701	153	3	58	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5	
8	Damenanzüge	6204	143	3	61	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
9	Melonen	807	139	3	64	0	0	0,0	5,1	0,0	11,0	
10	Herrenhemden	6105	124	3	67	15	4	0,0	12,0	0,0	17,5	
Alle Produkte			4.404	100	100	280.796	209.135					

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

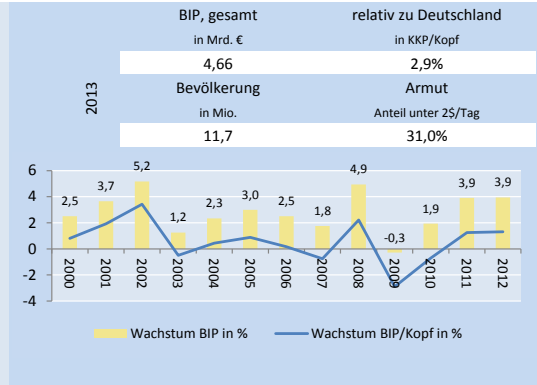


Guinea

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
2	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,1	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,40%	-0,28%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

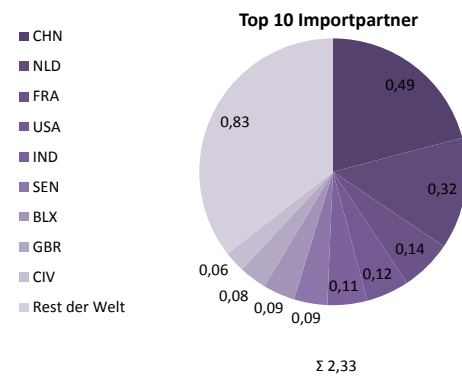
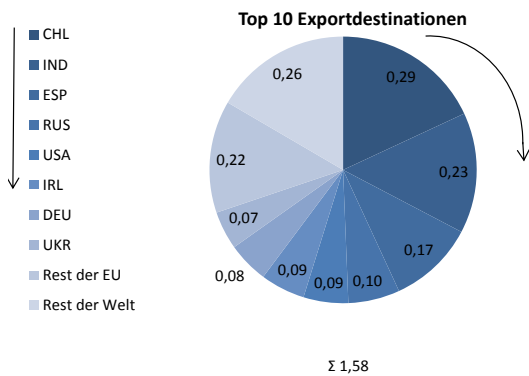
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,31	29,7%	2,73	62,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,42		-32,3%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	GUI	MFN	in %	GUI	MFN
1	Aluminiumerze	2606	430	80	80	3	2	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	Gold	7108	41	8	87	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
3	Kautschuk, Gummi	4001	23	4	91	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0	
4	Kakaobohnen	1801	17	3	95	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Kaffee	901	15	3	97	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
6	Kupferschrott	7404	5	1	98	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	Weichtiere	307	1	0	99	19	125	0,0	7,2	0,0	0,3	
8	Ananas, Avocado, etc.	804	1	0	99	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7	
9	Baumwolle	5201	1	0	99	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4	
10	Telefonapparate	8517	0	0	99	2.262	3.300	0,0	0,7	0,0	0,0	
Alle Produkte			541	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

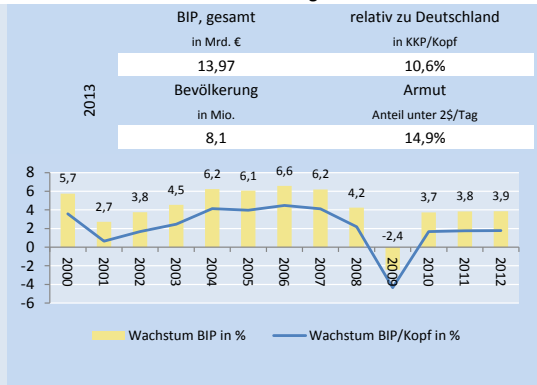


Honduras

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	9
Wichtigste Handelsabkommen	Central American Common Market (CACM) EU-Central America Dominikanische Rep.-Central America-USA (CAFTA-DR) El Salvador-Honduras-Taiwan Mexiko-Central America
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,2
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,09% Makro -1,62%

Entwicklung



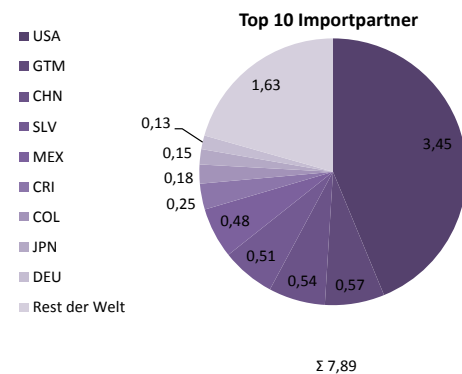
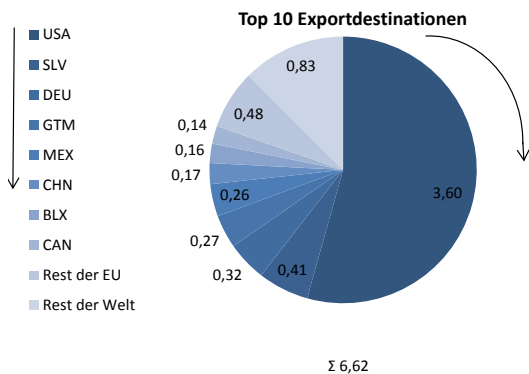
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
7,28	50,4%	10,14	70,2%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,86		-19,8%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		EU in die USA		USA in die EU		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	in Mio. €		in %		EU		USA	
			HS4	901	18	18	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	HON	MFN
1	Kaffee	901	906	18	18	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	Pullover, Westen, etc.	6110	596	12	30	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	0,0	12,2	
3	T-Shirts, Tank Tops, etc.	6109	582	12	42	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	0,0	15,4	
4	Isolierkabel	8544	399	8	50	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	0,0	2,7	
5	Bananen	803	168	3	53	0	0	0,0	16,0	0,0	0,5	0,0	0,5	
6	Krustentiere	306	150	3	56	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9	0,0	0,9	
7	Petroleumöle, Mineralöle	2711	146	3	59	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Strumpfhosen, Socken	6115	142	3	62	49	27	0,0	11,8	0,0	12,7	0,0	12,7	
9	Herrenhemden	6205	110	2	64	73	8	0,0	12,0	0,0	14,4	0,0	14,4	
10	Damenunterwäsche	6108	104	2	66	13	7	0,0	12,0	0,0	10,3	0,0	10,3	
Alle Produkte			5.005	100	100	280.796	209.135							

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

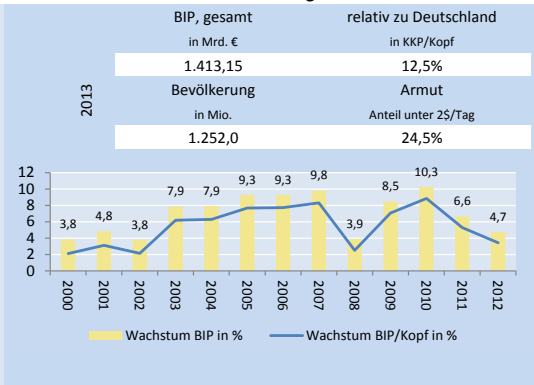


Indien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	15
Wichtigste Handelsabkommen	ASEAN-Indien Asia Pacific Trade Agreement (APTA) Indien-Japan South Asian Preferential Trade Agreement (SAPTA) South Asian Free Trade Agreement (SAFTA)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,4
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,07% Makro -0,31%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

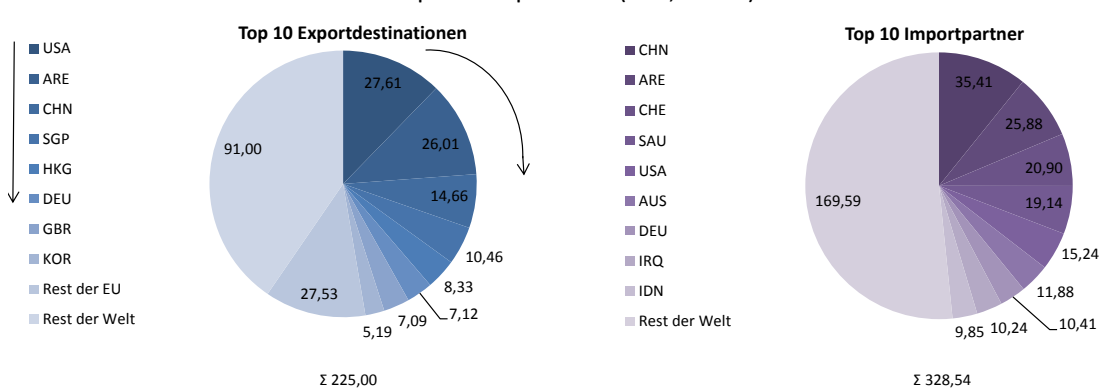
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
347,16	24,0%	444,67	30,7%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-97,51		-6,7%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		EU in die USA		USA in die EU		Durchschnittszölle EU/USA				
			in Mio. €		abs.	kum.	in Mio. €		in %		EU		USA		
			HS4				EU	USA	IND	MFN	IND	MFN			
1	Petroleumöl, Mineralöl	2710	6.052	9	9	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5				
2	Medikamente	3004	4.421	7	16	20.737	17.281	0,0	0,0	0,0	0,0				
3	Gemüsesäfte -extrakte	1302	3.038	5	21	182	159	0,0	2,7	1,1	1,1				
4	Juwelen	7113	1.583	2	24	938	764	0,0	2,8	0,0	6,6				
5	Damenanzüge	6204	1.288	2	26	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5				
6	Schuhwerk	6403	1.266	2	28	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2				
7	Bettleinen, Tischdecken, etc.	6302	1.250	2	30	113	5	0,0	11,4	0,0	8,2				
8	Transport-/Fahrzeuge	8703	1.192	2	32	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5				
9	Traktorteile	8708	1.113	2	33	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2				
10	Heterozykl. Verbindungen	2933	1.092	2	35	8.635	2.453	0,0	3,9	0,0	2,6				
Alle Produkte			63.738	100	100	280.796	209.135	*		**					

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

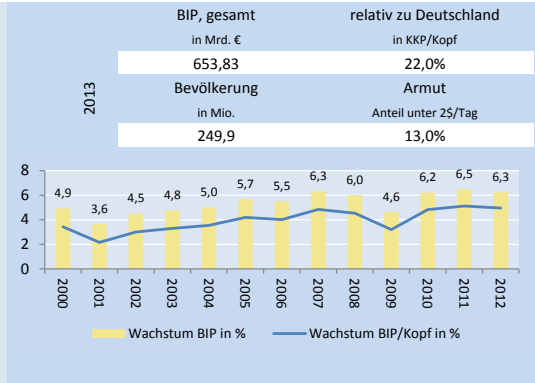


Indonesien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	8	
Wichtigste Handelsabkommen	ASEAN Free Trade Area (AFTA) ASEAN-Japan ASEAN-China ASEAN-Indien ASEAN-Australien-Neuseeland	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,08%	-0,09%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

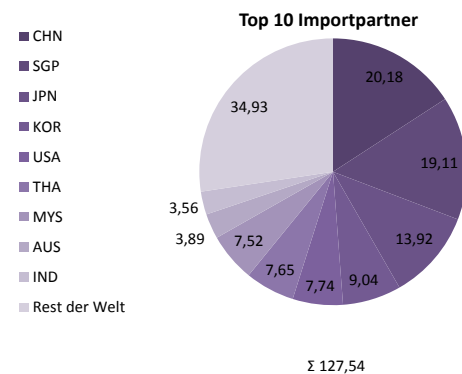
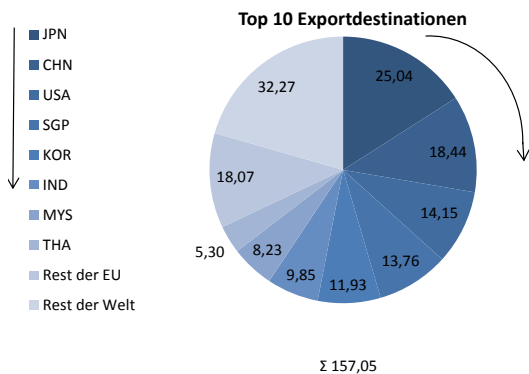
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
165,78	24,3%	176,43	25,9%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-10,65		-1,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
				in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
	HS4								IDN	MFN	IDN	MFN
1	Kautschuk, Gummi	4001	2.835	9	9	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	Palmöl	1511	1.962	6	15	10	0	0,0	6,0	0,0	0,0	
3	Schuhwerk	6403	1.551	5	20	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2	
4	Pullover, Weste, etc.	6110	989	3	23	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
5	Bindemittel	3824	966	3	26	688	678	0,0	5,8	0,0	3,1	
6	Möbel	9403	677	2	29	1.234	137	0,0	1,3	0,0	0,0	
7	Kohle, Bricketts	2701	665	2	31	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Reifenpneus	4011	635	2	33	1.326	307	0,0	4,2	0,0	1,8	
9	Damenanzüge	6204	626	2	35	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
10	Dateneinlesungsgeräte	8471	607	2	37	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			31.350	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

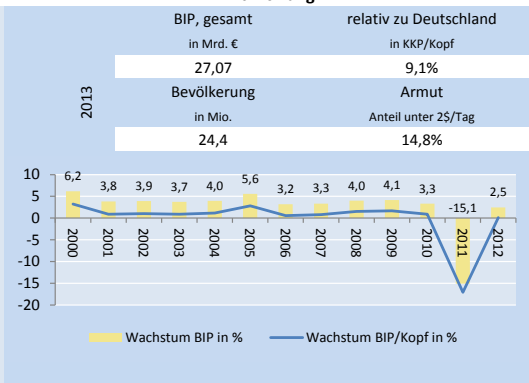


Jemen

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2014	
Abgeschlossene Handelsabkommen	1	
Wichtigste Handelsabkommen	Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,9	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,23%	-0,36%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2006 (Güter & Dienstleistungen)

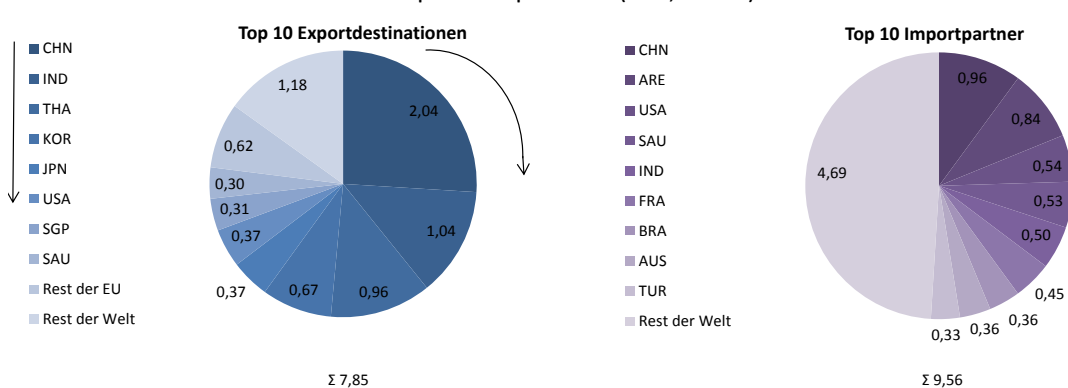
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
6,27	41,3%	6,20	40,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
0,07		0,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

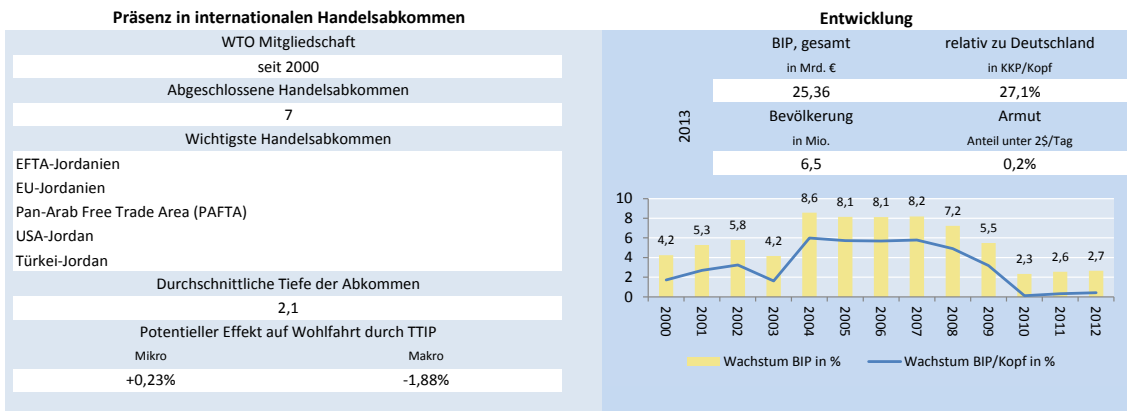
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
					in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU	
	HS4				in Mio. €		YEM	MFN	in %	YEM	MFN
1	Petroleumöl, etc.	2710	98	37	37	18.559	11.625	0,0	3,9	2,5	2,5
2	Petroleumgas	2711	66	25	61	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0
3	Petroleumöl, Mineralöle	2709	15	6	67	773	24	0,0	0,0	0,2	0,2
4	Maschinenteile	8431	9	3	70	2.109	806	0,0	0,5	0,0	0,0
5	Kupferschrott	7404	8	3	73	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Fisch (gefroren)	303	6	2	75	22	202	0,0	12,0	0,5	0,5
7	Lamm- und Schafhäute	4102	3	1	77	0	1	0,0	0,0	0,5	0,5
8	Gegerbte Lamm-/Schafhäute	4105	3	1	78	13	1	0,0	1,7	2,0	2,0
9	Kaffee	901	3	1	79	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
10	Fisch (frisch, gekühlt)	302	3	1	80	171	14	0,0	13,6	0,4	0,4
Alle Produkte			268	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des EBA-Abkommens der EU

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



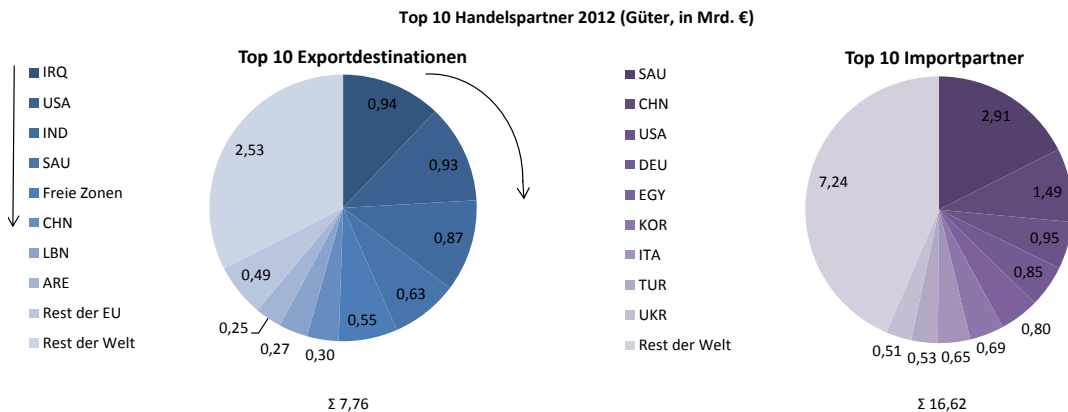
Jordanien



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
							in Mio.€	in %	JOR	MFN	JOR	MFN
1	Pullover, Westen, etc.	6110	215	17	17	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
2	Damenanzüge	6204	172	13	30	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
3	Kalziumphosphate	2510	113	9	39	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	
4	Herrenhemden	6105	73	6	44	15	4	0,0	12,0	0,0	17,5	
5	Damenanzüge	6104	68	5	50	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0	
6	Juwelen	7113	57	4	54	938	764	0,0	2,8	0,0	6,6	
7	Herrenanzüge	6203	47	4	58	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
8	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	45	3	61	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	
9	Bettleinen, Tischdecken, etc.	6302	38	3	64	113	5	0,0	11,4	0,0	8,2	
10	Nitrite	2834	34	3	67	8	7	0,0	5,0	0,0	2,5	
Alle Produkte			1.294	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

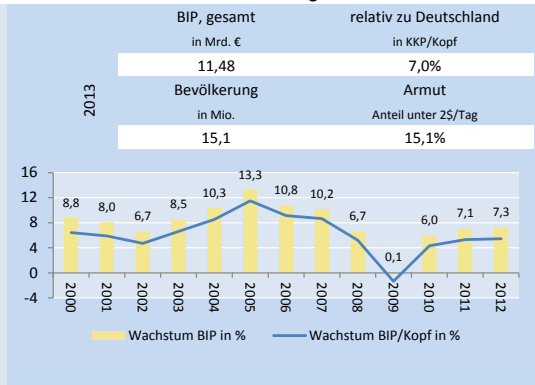


Kambodscha

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2004
Abgeschlossene Handelsabkommen	6
Wichtigste Handelsabkommen	ASEAN Free Trade Area (AFTA) ASEAN-Japan ASEAN-China ASEAN-Indien ASEAN-Australien-Neuseeland
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	3,0
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,91% Makro: -0,22%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2011 (Güter & Dienstleistungen)

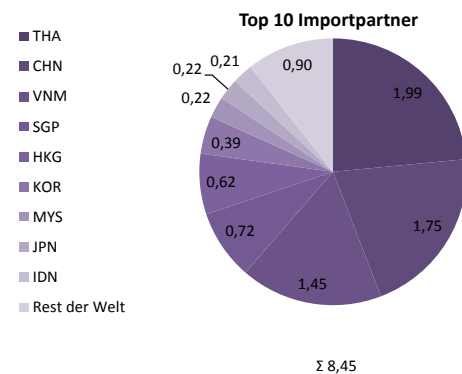
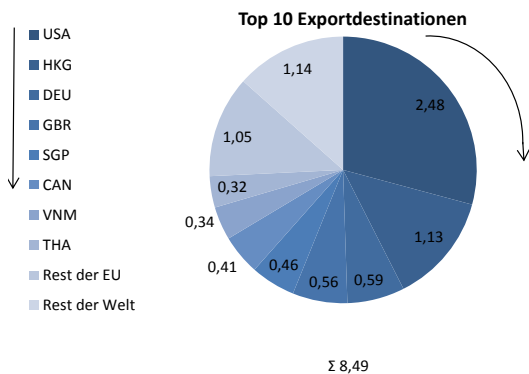
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
4,98	54,1%	5,48	59,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,50		-5,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA						
					in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
	HS4						in Mio. €		KHM	MFN	in %	KHM	MFN
1	Pullover, Westen, etc.	6110	917	17	17	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	0,0	12,2
2	Damenanzüge	6104	575	11	28	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0	0,0	13,0
3	Damenanzüge, etc.	6204	395	7	36	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	0,0	11,5
4	Herrenanzüge	6203	341	6	42	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	0,0	13,6
5	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	338	6	49	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	0,0	15,4
6	Herrenanzüge, etc.	6103	324	6	55	12	4	0,0	12,0	0,0	14,4	0,0	14,4
7	Damenunterwäsche	6108	282	5	60	13	7	0,0	12,0	0,0	10,3	0,0	10,3
8	Schuhwerk	6403	219	4	64	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2	0,0	5,2
9	Fahrräder	8712	204	4	68	13	9	0,0	14,7	0,0	8,0	0,0	8,0
10	Babykleidung	6111	187	4	72	5	2	0,0	10,6	0,0	17,4	0,0	17,4
Alle Produkte			5.272	100	100	280.796	209.135	*			**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

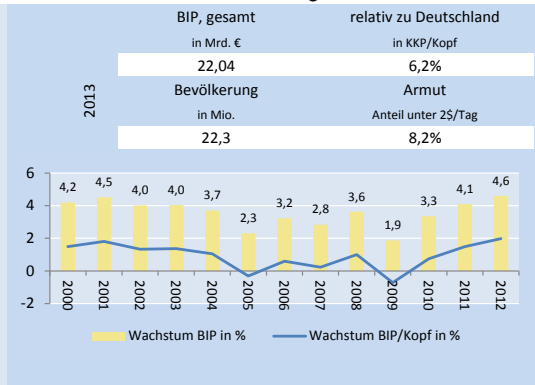


Kamerun

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	3
Wichtigste Handelsabkommen	Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC) EU-Kamerun Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,1
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,10% Makro -1,30%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

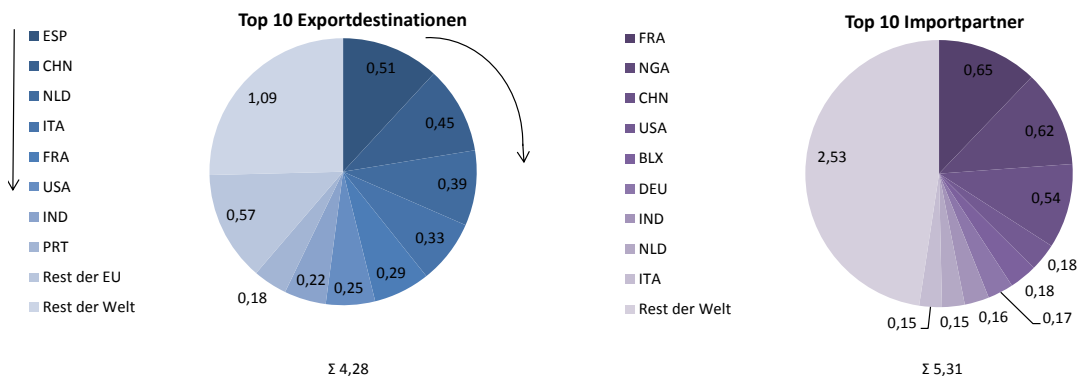
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
5,75	27,9%	6,29	30,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,55		-2,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
		HS4				in Mio. €		CMO	MFN	CMO	MFN
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	930	42	42	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Kakaobohnen	1801	267	12	54	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Holz (geschnitten)	4407	251	11	65	70	250	0,0	0,8	0,0	0,0
4	Bananen	803	185	8	73	0	0	0,0	16,0	0,5	0,5
5	Kautschuk, Gummi	4001	123	6	79	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
6	PETROLEUM OILS AND OILS FROM E	2710	116	5	84	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
7	Kaffee	901	62	3	86	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
8	Aluminium	7601	62	3	89	43	39	0,0	4,6	0,0	1,5
9	Kakaopaste	1803	42	2	91	30	1	0,0	9,6	0,0	0,1
10	Holzblenden	4408	25	1	92	35	70	0,0	3,2	0,0	0,0
Alle Produkte			2.237	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

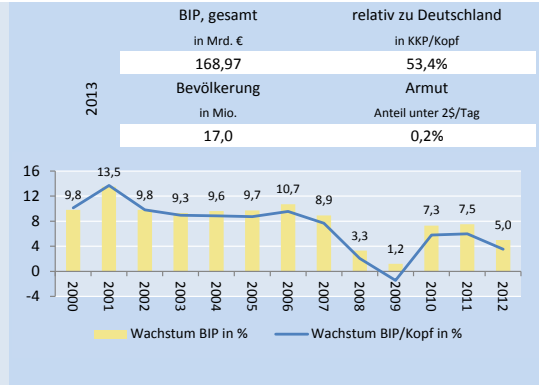


Kasachstan

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	9
Wichtigste Handelsabkommen	Commonwealth of Independent States (CIS) Eurasian Economic Community (EAEC) Common Economic Zone (CEZ) Russische Föderation-Kasachstan Ukraine-Kasachstan
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,9
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,11% Makro -0,48%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

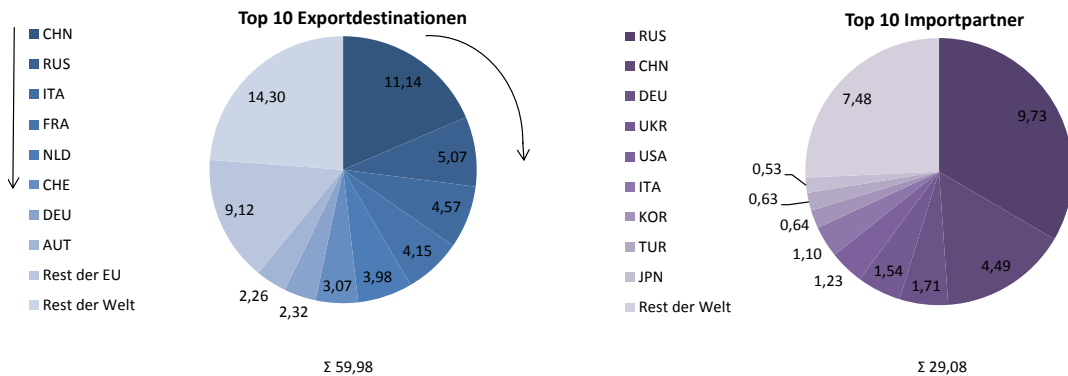
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
75,41	47,6%	48,05	30,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
27,36		17,3%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								KAZ	MFN	KAZ	MFN
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	24.359	79	79	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Petroleumöl, etc.	2710	1.132	4	83	18.559	11.625	3,9	3,9	0,0	2,5
3	Ferrolegerungen	7202	1.099	4	87	283	11	3,3	3,3	2,8	2,8
4	Petroleumgas	2711	1.003	3	90	201	431	0,9	0,9	0,0	0,0
5	Edelkupfer	7403	645	2	92	28	34	0,0	0,0	0,0	1,0
6	Radioaktive Isotope	2844	350	1	93	2.161	733	0,2	0,2	0,0	1,1
7	Silber	7106	287	1	94	182	507	0,0	0,0	0,0	1,1
8	Luftfahrzeuge	8802	144	0	95	4.496	7.766	4,6	4,6	0,0	0,0
9	Flachsamen	1204	143	0	95	0	3	0,0	0,0	0,0	0,4
10	Wasserstoff	2804	143	0	95	127	189	3,6	3,6	0,0	2,2
Alle Produkte			30.688	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

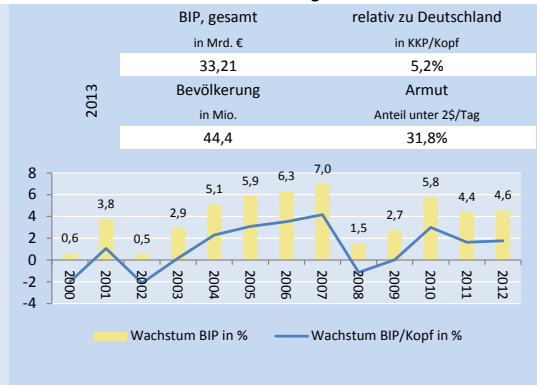


Kenia

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) East African Community (EAC)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,19% Makro -0,67%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

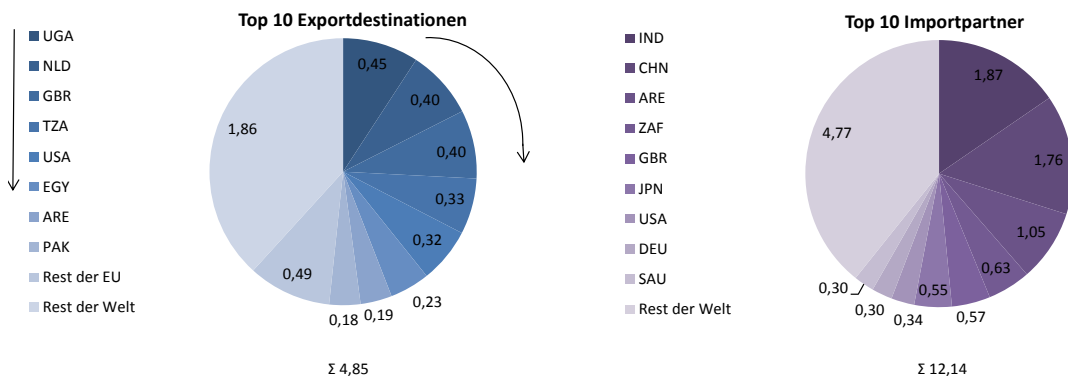
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
8,65	27,6%	14,09	45,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-5,45		-17,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	KEN	MFN	KEN	MFN	
1	Schnittblumen	603	359	25	25	52	0	9,7	9,7	0,0	5,7	
2	Kaffee	901	172	12	37	207	14	4,9	4,9	0,0	0,0	
3	Tee	902	166	12	48	42	9	0,7	0,7	0,0	1,4	
4	Hilfenfrüchte	708	131	9	57	0	3	10,5	10,5	0,0	3,1	
5	Damenanzüge	6204	60	4	62	367	118	12,0	12,0	0,0	11,5	
6	Früchte, Nüsse	2008	38	3	64	66	144	16,6	16,6	9,6	9,6	
7	Herrenanzüge	6203	33	2	66	354	27	12,0	12,0	0,0	13,6	
8	Pflanzen (lebend)	602	33	2	69	18	6	5,1	5,1	0,0	3,0	
9	Damenanzüge	6104	29	2	71	107	28	12,0	12,0	0,0	13,0	
10	Pullover, Westen, etc.	6110	28	2	73	195	40	11,9	11,9	0,0	12,2	
Alle Produkte			1.444	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

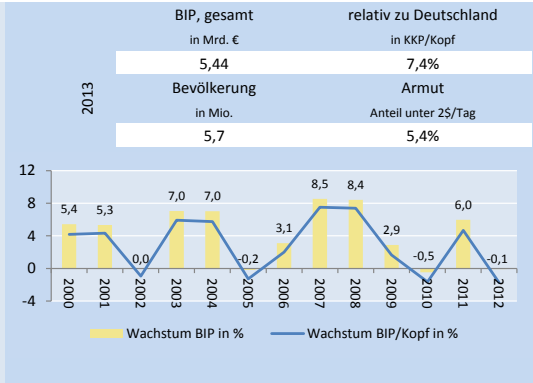


Kirgistan

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	8
Wichtigste Handelsabkommen	Eurasian Economic Community (EAEC) Commonwealth of Independent States (CIS) Russische Föderation-Kirgistan Kirgistan-Ukraine Kirgistan-Kasachstan
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,0
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,16% Makro -0,25%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

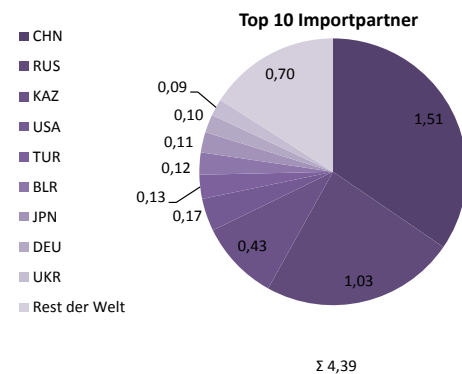
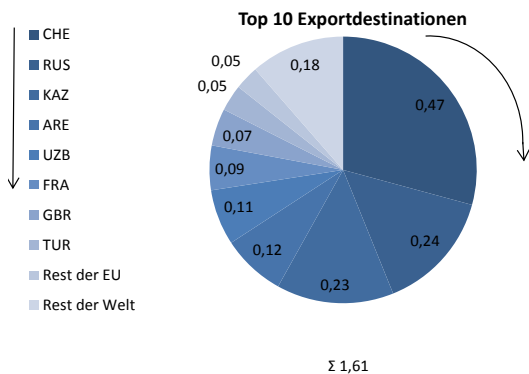
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,49	48,5%	5,02	97,7%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,53		-49,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		EU in die USA		USA in die EU		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	in Mio. €		in %		EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	KGZ	MFN	KGZ	MFN			
1	Radioaktive Isotope	2844	22	28	28	2.161	733	0,0	0,2	0,0	1,1			
2	Kupferschrott	7404	10	12	40	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0			
3	Hilsenfrüchte	713	7	9	49	6	109	0,0	0,7	0,0	0,8			
4	Petroleumöl, Mineralöl	2710	7	9	59	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5			
5	Gold	7108	6	7	66	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4			
6	Antimonartikel	8110	3	4	69	1	0	0,0	6,7	0,0	0,0			
7	Tabak	2401	3	3	73	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6			
8	Dieselmotoren	8408	2	2	75	2.027	981	0,0	3,3	0,0	1,2			
9	Kupfer (veredelt)	7403	1	2	77	28	34	0,0	0,0	0,0	1,0			
10	Traktorteile	8708	1	2	79	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2			
Alle Produkte			80	100	100	280.796	209.135	*		**				

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

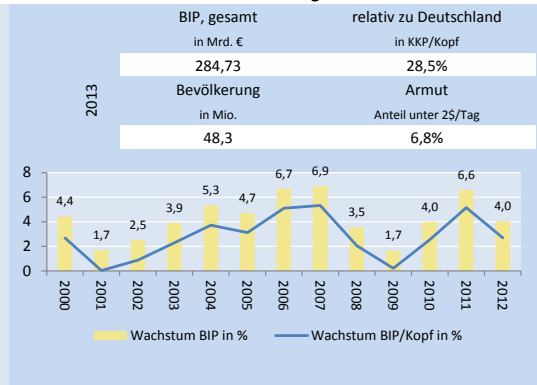


Kolumbien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	10
Wichtigste Handelsabkommen	Andean Community (CAN) Latin American Integration Association (LAIA) EU-Kolumbien-Peru USA-Kolumbien EFTA-Kolumbien
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,8
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,09% Makro -0,71%

Entwicklung



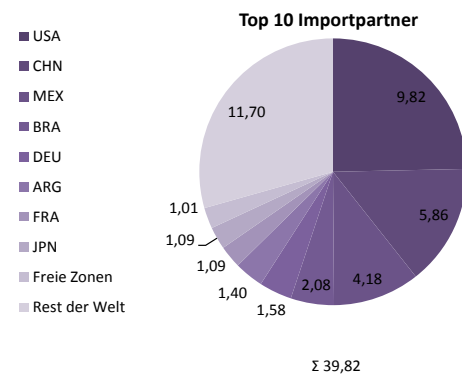
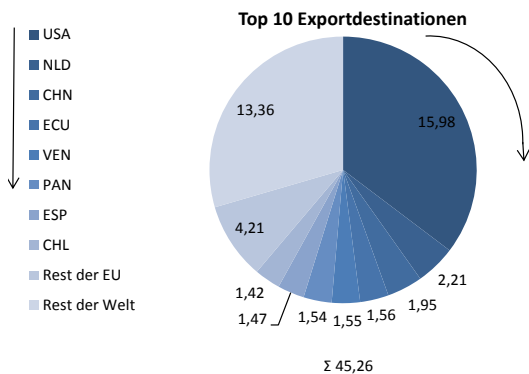
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
52,63	18,3%	57,41	19,9%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-4,79		-1,7%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	COL	MFN	COL	MFN	
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	13.074	50	50	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Kohle, -bricketts	2701	4.809	18	68	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	Gold	7108	2.087	8	76	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
4	Petroleumöl, etc.	2710	1.174	4	81	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
5	Kaffee	901	1.114	4	85	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
6	Schnittblumen	603	836	3	88	52	0	0,0	9,7	0,0	5,7	
7	Bananen	803	705	3	91	0	0	0,0	16,0	0,0	0,5	
8	Ferrolegierungen	7202	311	1	92	283	11	0,0	3,3	0,0	2,8	
9	Kaffeeextrakte	2101	115	0	93	51	21	0,0	9,1	0,0	6,5	
10	Kohle	2704	78	0	93	90	42	0,0	0,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			26.155	100	100	280.796	209.135					

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

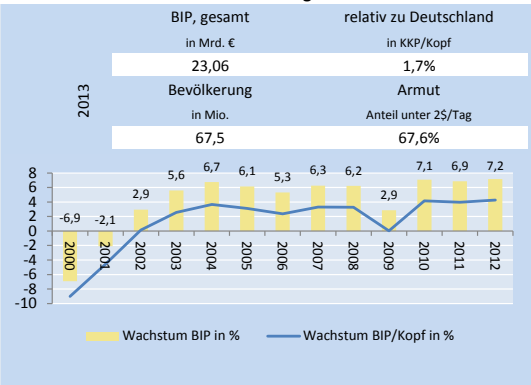


Kongo D.R.

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1997	
Abgeschlossene Handelsabkommen	0	
Wichtigste Handelsabkommen		
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	-	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,08%	-

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2009 (Güter & Dienstleistungen)

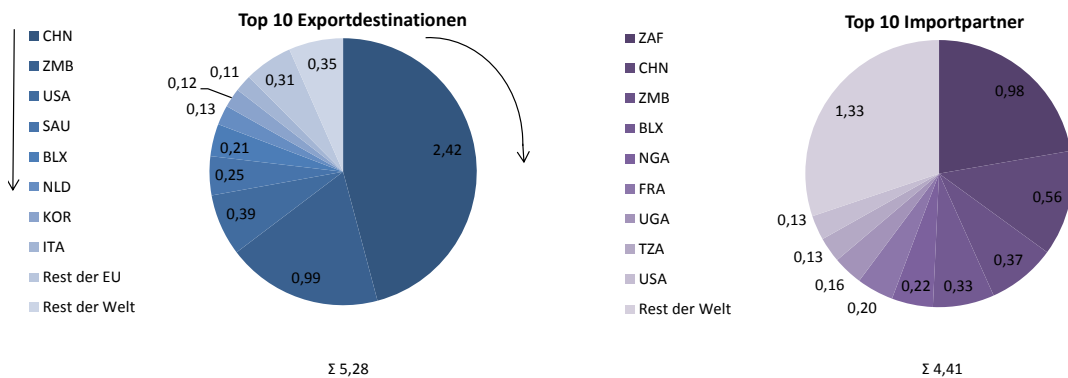
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
3,58	27,4%	4,83	36,9%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,25		-9,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
Rang	Produkt	Code	Wert		EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
			in Mio. €	abs.			kum.	COD	MFN	COD	MFN
1	Kupfer (veredelt)	7403	184	44	44	28	34	0,0	0,0	0,0	1,0
2	Kobalt	8105	137	33	77	48	97	0,0	1,1	0,0	1,5
3	Petroleumöl, Mineralöl	2710	20	5	82	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
4	Petroleumgas	2711	14	3	85	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0
5	Kaffee	901	11	3	88	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
6	Kupferschrott	7404	9	2	90	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Holz	4403	8	2	92	1	49	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Holz (geschnitten)	4407	5	1	93	70	250	0,0	0,8	0,0	0,0
9	Enzyme	3507	4	1	94	304	151	0,0	3,2	0,0	0,0
10	Gemüsesäfte	1302	3	1	95	182	159	0,0	2,7	1,1	1,1
Alle Produkte			416	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

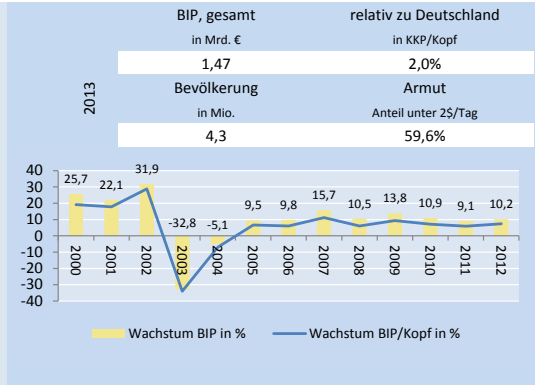


Liberia

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	1
Wichtigste Handelsabkommen	EU-West Africa EPA
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	+0,47%
Makro	-0,60%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

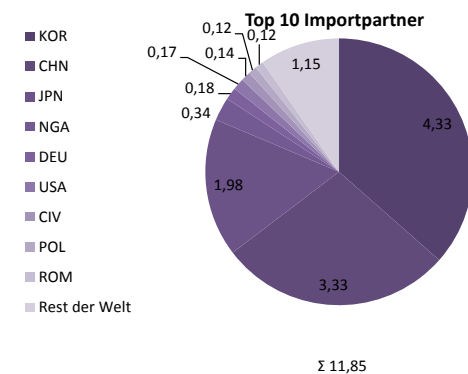
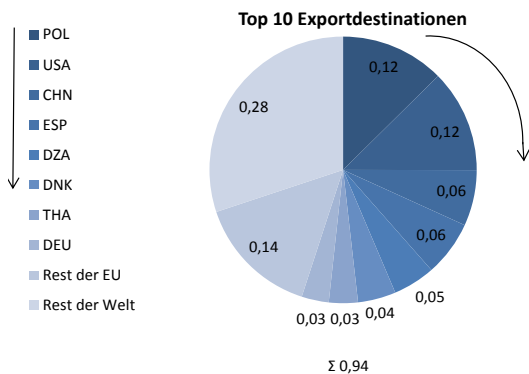
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,44	32,4%	1,21	89,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,77		-57,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		EU in die USA		USA in die EU		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	in Mio. €		in %		EU		USA	
			LIB	MFN	LIB	MFN	LIB	MFN						
1	Kautschuk, Gummi	4001	137	36	36	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	Schiffe für Personentransport	8901	122	32	68	1.107	89	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	Petroleumöl, Mineralöl	2709	56	15	83	773	24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	
4	Eisenerze	2601	37	10	92	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Kakaobohnen	1801	16	4	97	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Brennholz	4401	5	1	98	5	245	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	Fisch (gefroren, gekühlt)	304	2	0	98	96	406	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,7	
8	Holz	4403	1	0	99	1	49	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Palmöl	1511	1	0	99	10	0	0,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
10	Kupferschrott	7404	1	0	99	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			380	100	100	280.796	209.135	*			**			

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

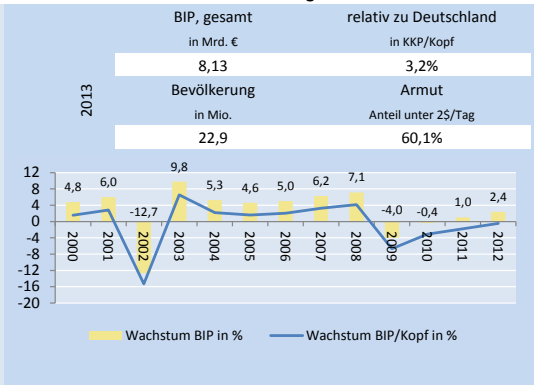


Madagaskar

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	1
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Eastern and Southern African States Interim EPA
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	+0,10%
Makro	-0,82%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

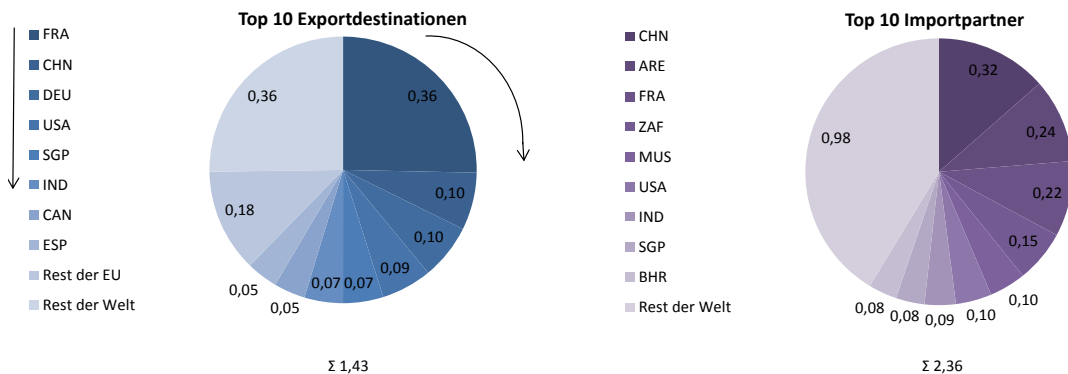
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,24	29,1%	3,03	39,4%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,79		-10,3%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	MDG	MFN	MDG	MFN	
1	Pullover, Westen, etc.	6110	106	15	15	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
2	Krustentiere	306	81	11	26	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9	
3	Vanilleschoten	905	43	6	32	2	1	0,0	6,0	0,0	0,0	
4	Fertiger Fisch, Kaviar, etc.	1604	34	5	37	75	93	0,0	18,6	4,8	4,8	
5	Herrenanzüge	6203	33	5	41	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
6	Früchte (frisch)	810	29	4	45	22	29	0,0	7,7	0,0	0,6	
7	Damenanzüge	6204	27	4	49	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
8	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	25	3	53	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5	
9	Nickel	7502	23	3	56	225	95	0,0	0,0	0,0	0,0	
10	Nelken	907	18	3	58	0	0	0,0	8,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			718	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

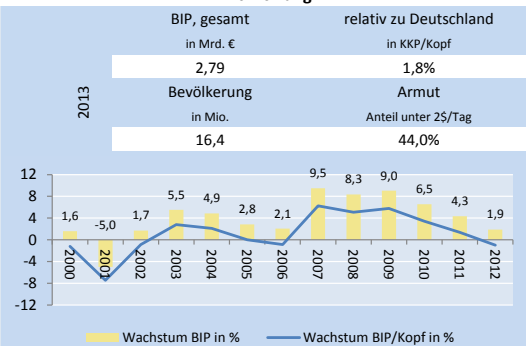


Malawi

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) Southern African Development Community (SADC)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,8
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,06% Makro -0,03%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

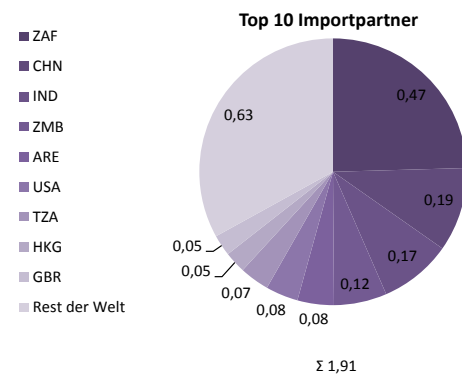
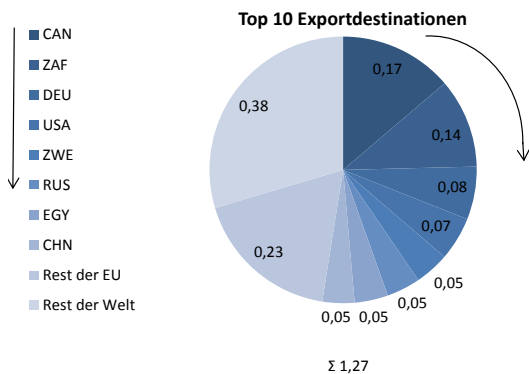
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,24	37,6%	1,79	54,2%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,55		-16,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert			Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								MWI	MFN	MWI	MFN
1	Tabak	2401	218	68	68	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6
2	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	59	19	87	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
3	Tee	902	24	8	94	42	9	0,0	0,7	0,0	1,4
4	Nüsse	802	6	2	96	33	1.544	0,0	2,7	0,0	2,4
5	Pullover, Westen ,etc.	6110	4	1	98	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
6	Kaffee	901	3	1	99	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
7	Pfeffer	904	1	0	99	37	5	0,0	3,1	0,0	0,5
8	Hülsenfrüchte	713	0	0	99	6	109	0,0	0,7	0,0	0,8
9	Gemüse (in Essig)	2005	0	0	99	319	12	0,0	16,5	0,0	4,3
10	Baumwolle	5201	0	0	100	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4
Alle Produkte			319	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

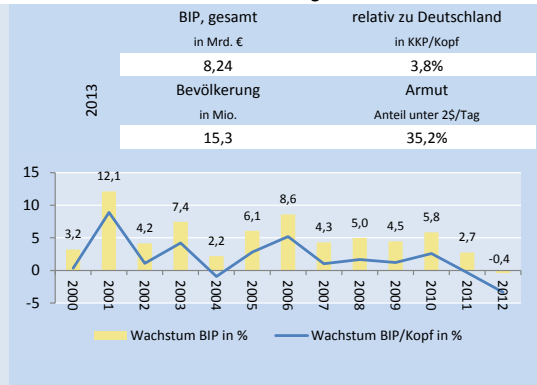


Mali

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	2	
Wichtigste Handelsabkommen	Economic Community of West African States (ECOWAS) West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,47%	-1,20%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

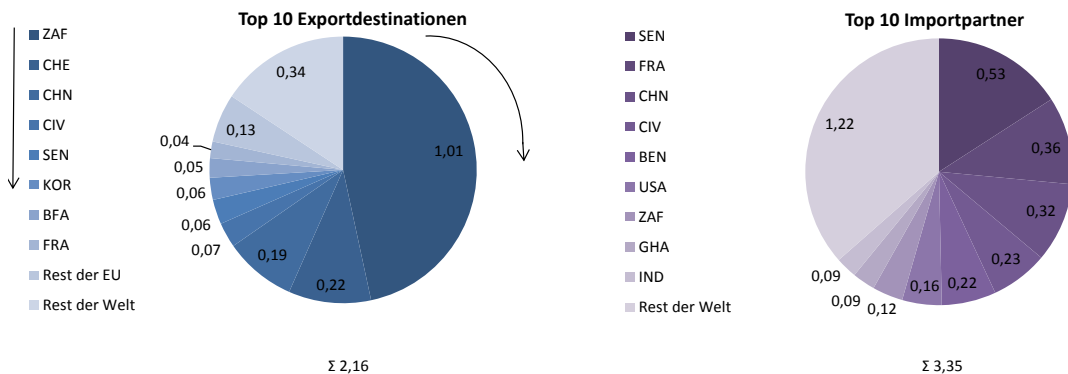
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,52	31,3%	3,04	37,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,52		-6,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								MLI	MFN	MLI	MFN
1	Transportfahrzeuge	8704	15	13	13	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1
2	Traktoren	8429	13	11	24	1.574	439	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Gold	7108	11	9	33	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
4	Edelmetallschrott	7112	7	6	39	699	1.197	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Chemische Düngemittel	3105	6	5	44	37	17	0,0	5,6	0,0	0,0
6	Gegerbte Lamm-/Schafhäute	4105	5	5	49	13	1	0,0	1,7	0,0	2,0
7	Gegerbte Tierhäute	4106	5	4	53	2	0	0,0	1,6	0,0	2,5
8	Baumwolle	5201	5	4	57	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4
9	Datteln, Feigen, etc.	804	5	4	61	3	11	0,0	4,3	0,0	3,7
10	Baumwolle, etc.	5203	4	3	65	0	4	0,0	0,0	0,0	3,8
Alle Produkte			120	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

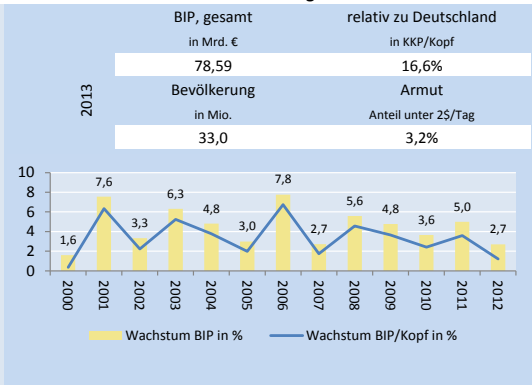


Marokko

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	6	
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Marokko EFTA-Marokko Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA) USA-Marokko Türkei-Marokko	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,2	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,22%	-2,00%

Entwicklung



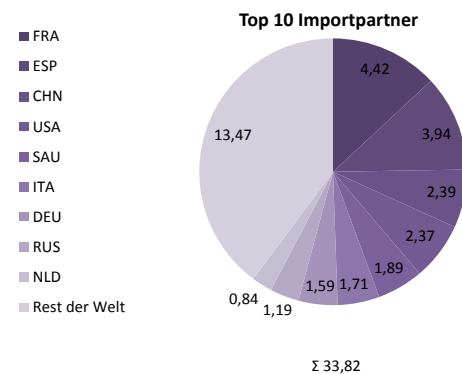
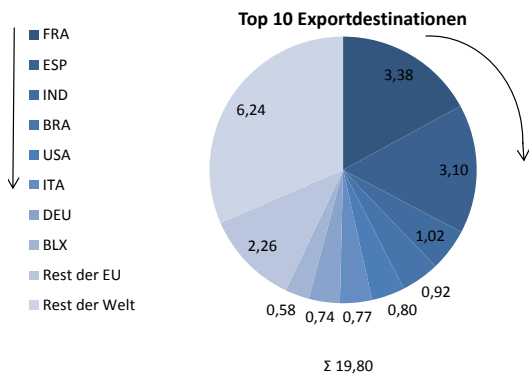
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
27,03	36,2%	37,66	50,4%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-10,63		-14,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								MOR	MFN	MOR	MFN
1	Isolierkabel	8544	1.746	15	15	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
2	Damenanzüge	6204	783	7	22	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
3	Fahrzeuge	8703	677	6	28	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5
4	Kalziumphosphate	2510	533	5	33	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Diphosphortetraoxid	2809	449	4	37	35	6	0,0	5,5	0,0	0,0
6	Herrenanzüge	6203	354	3	40	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
7	Tomaten	702	346	3	43	2	0	0,0	0,0	0,0	1,4
8	Weichtiere	307	289	3	45	19	125	0,0	7,2	0,0	0,3
9	Chemische Düngemittel	3105	285	2	48	37	17	0,0	5,6	0,0	0,0
10	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	255	2	50	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4
Alle Produkte			11.456	100	100	280.796	209.135				

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

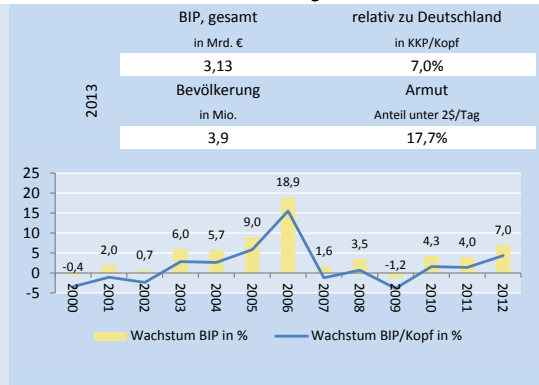


Mauretanien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
0	
Wichtigste Handelsabkommen	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,4	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,47%	-1,50%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

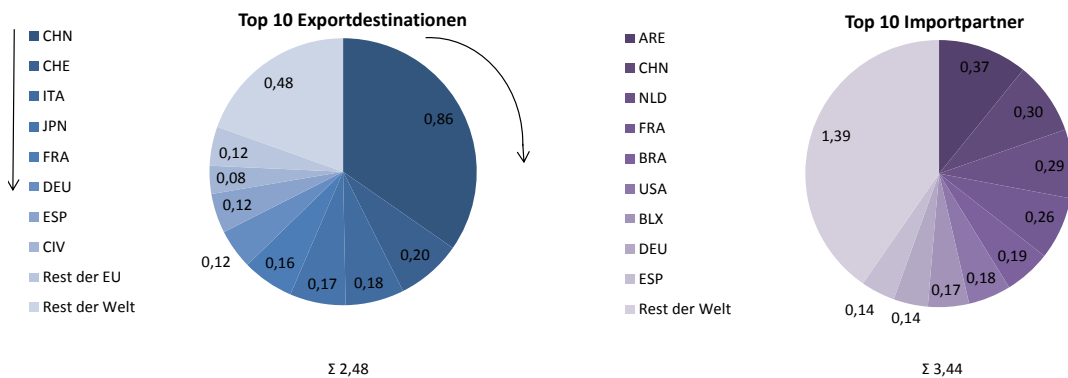
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,90	61,6%	3,08	100,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,18		-38,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								MAU	MFN	MAU	MFN
1	Eisenerze	2601	481	71	71	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Weichtiere	307	77	11	83	19	125	0,0	7,2	0,0	0,3
3	Fisch (frisch, gekühlt)	302	55	8	91	171	14	0,0	13,6	0,0	0,4
4	Fisch (gefroren)	303	26	4	95	22	202	0,0	12,0	0,0	0,5
5	Tiermehl	2301	13	2	96	10	2	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Krustentiere	306	6	1	97	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9
7	Fischöle und -fette	1504	6	1	98	11	17	0,0	4,1	1,8	1,8
8	Kupferschrott	7404	3	0	99	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Fertiger Fisch	1604	2	0	99	75	93	0,0	18,6	4,8	4,8
10	Fischfilets	304	2	0	99	96	406	0,0	11,0	0,0	0,7
Alle Produkte			676	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

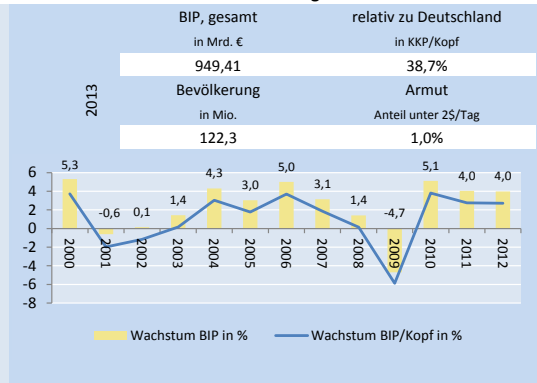


Mexiko

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	13	
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Mexiko EFTA-Mexiko Mexiko-Central America North American Free Trade Agreement (NAFTA) Latin American Integration Association (LAIA)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,08%	-2,56%

Entwicklung



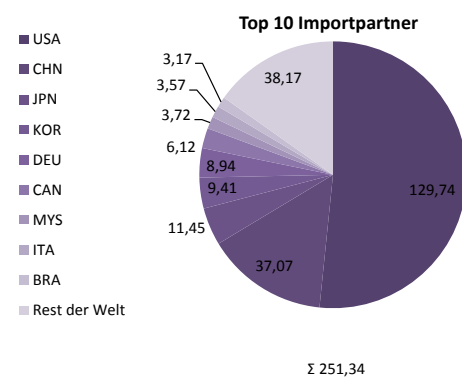
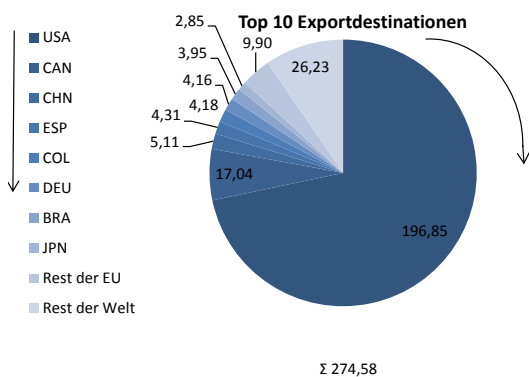
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
301,46	32,6%	311,64	33,7%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-10,18		-1,1%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	MEX	MFN	MEX	MFN	
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	32.545	16	16	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Fahrzeuge	8703	16.612	8	24	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	
3	Monitore & Projektoren	8528	11.879	6	30	177	133	0,0	6,7	0,0	2,0	
4	Transportfahrzeuge	8704	10.451	5	35	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1	
5	Dateneinlesungsgeräte	8471	7.309	4	38	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Isolierkabel	8544	6.473	3	41	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	
7	Telefonapparate	8517	5.825	3	44	2.262	3.300	0,0	0,7	0,0	0,0	
8	Gold	7108	5.705	3	47	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
9	Chirurgische Instrumente	9018	4.121	2	49	4.131	7.236	0,0	0,0	0,0	0,0	
10	Stühle	9401	4.021	2	51	944	303	0,0	1,1	0,0	0,0	
Alle Produkte			206.560	100	100	280.796	209.135					

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

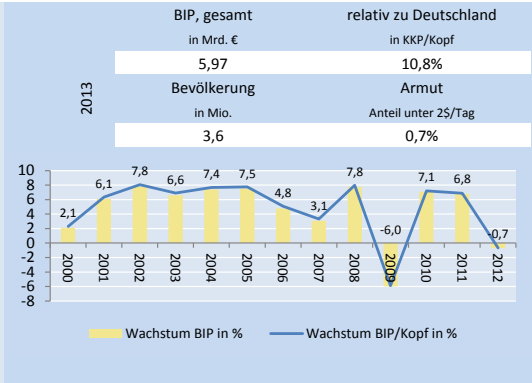


Moldau

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2001	
Abgeschlossene Handelsabkommen	7	
Wichtigste Handelsabkommen	Central European Free Trade Agreement (CEFTA) EU-Moldau Commonwealth of Independent States (CIS) Russische Föderation-Moldau Ukraine-Moldau	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,0	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,46%	-0,88%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

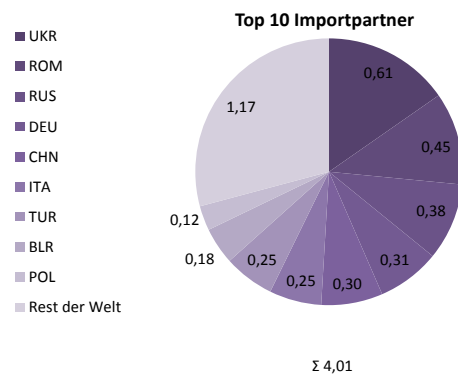
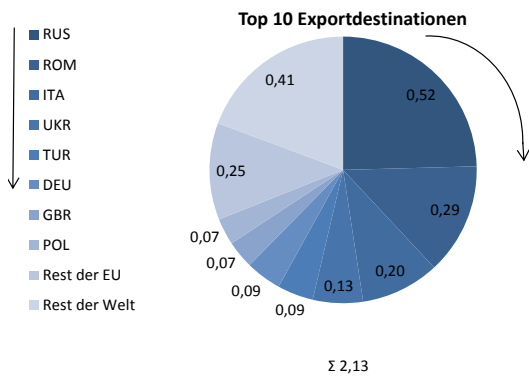
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,47	43,5%	4,76	83,9%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,29		-40,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

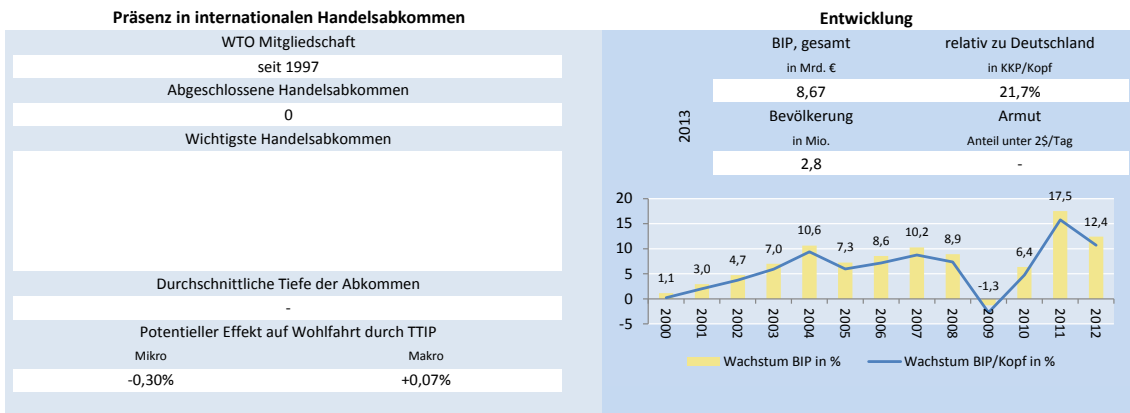
Rang	Produkt	Code	Wert			Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								in %	MDA	MFN	MDA
1	Isolierkabel	8544	130	13	13	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
2	Sonnenblumenkerne	1512	61	6	19	23	1	0,0	6,5	0,0	4,7
3	Nüsse	802	55	6	25	33	1.544	0,0	2,7	0,0	2,4
4	Eisen- und Stahlstäbe	7213	45	5	30	133	2	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Stühle	9401	42	4	34	944	303	0,0	1,1	0,0	0,0
6	Damenanzüge	6204	40	4	38	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
7	Schuhwerk	6403	39	4	42	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2
8	Sonnenblumenkerne, etc.	1206	28	3	45	4	74	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Bettleinen, Tischdecken, etc.	6302	24	2	47	113	5	0,0	11,4	0,0	8,2
10	Herrenanzüge	6203	23	2	50	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
Alle Produkte			978	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



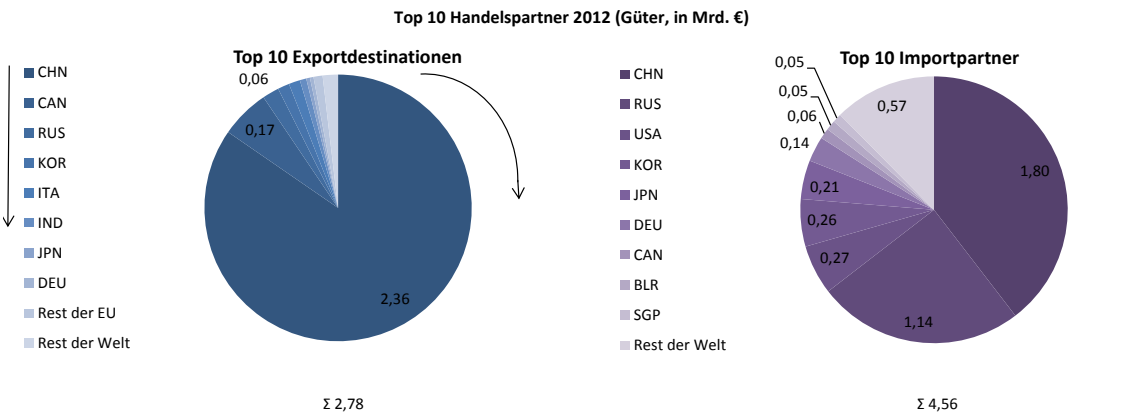
Mongolei



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
	HS4		in Mio. €	abs. kum.	in Mio. €		MNG	MFN	MNG	MFN
1	Feines Tierhaar	5102	33	44 44	2	1	0,0	0,0	0,0	0,9
2	Pullover, Westen, etc.	6110	9	12 56	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
3	Tierinnereien	504	9	12 68	5	9	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Feldspat	2529	7	10 78	3	2	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Wolframerze	2611	2	3 81	42	0	0,0	0,0	0,0	0,8
6	Elektronische Schaltungen	8542	2	2 83	1.195	2.826	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Büffelhäute	4104	2	2 85	159	138	0,0	3,0	0,0	2,6
8	Kleiderzubehör	6117	1	2 87	15	2	0,0	11,3	0,0	7,9
9	Umhänge, Schals	6214	1	2 88	94	2	0,0	8,0	0,0	6,5
10	Fertighäuser	9406	1	1 89	22	32	0,0	2,7	0,0	2,8
Alle Produkte			77	100 100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

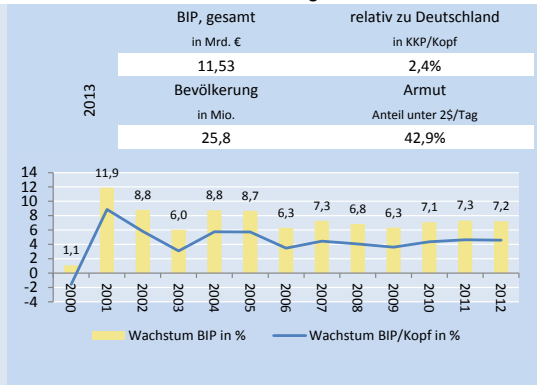


Mosambik

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Southern African Development Community (SADC) Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,1
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,17% Makro: -0,42%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

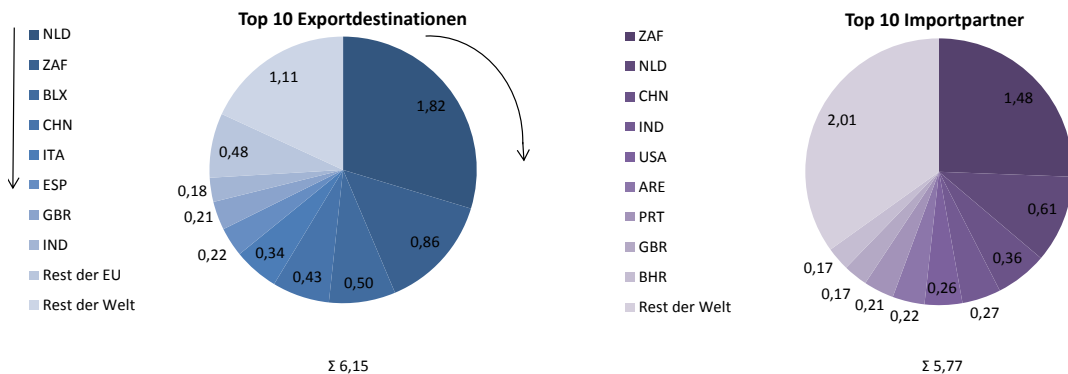
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
3,30	29,5%	7,90	70,6%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-4,60		-41,1%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

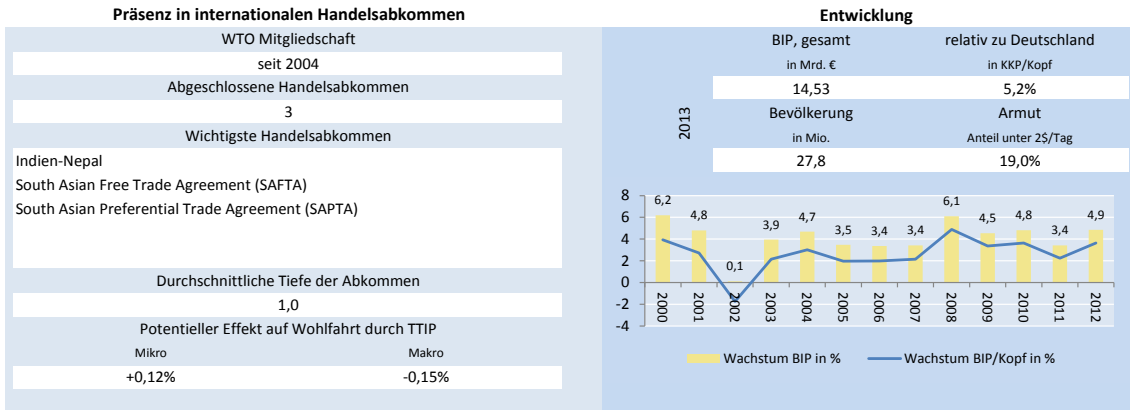
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								MOZ	MFN	MOZ	MFN
1	Aluminium	7601	1.005	46	46	43	39	0,0	4,6	0,0	1,5
2	Aluminiumstäbe	7604	782	35	81	95	89	0,0	7,5	0,0	2,9
3	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	104	5	86	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
4	Tabak	2401	99	4	90	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6
5	Titanerze	2614	35	2	92	8	14	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Niobiumerze	2615	30	1	93	1	13	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Kohle, -bricketts	2701	27	1	95	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Krustentiere	306	23	1	96	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9
9	Granit, Basalt, etc.	2516	15	1	96	3	8	0,0	0,0	0,0	1,9
10	Kokosnüsse, Cashewnüsse	801	13	1	97	2	1	0,0	0,0	0,0	0,0
Alle Produkte			2.203	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

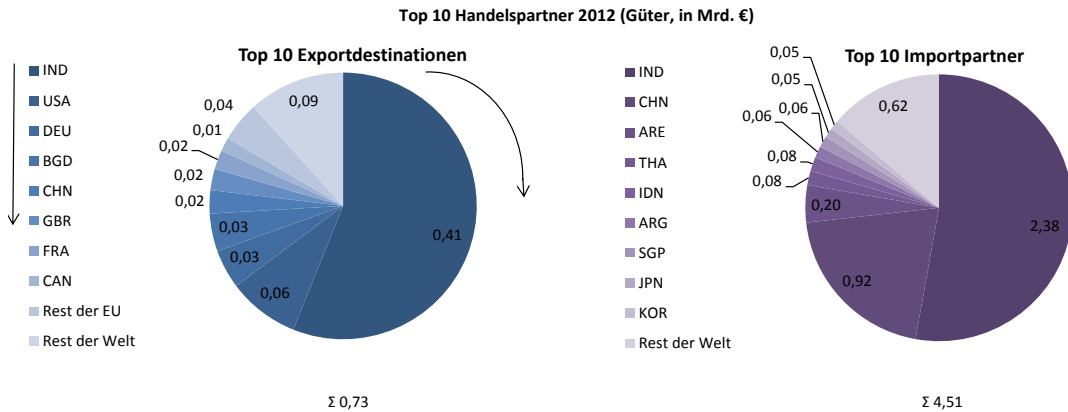


Nepal



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)												
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA				
Rang	Produkt	Code	Wert		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.					NPL	MFN	NPL	MFN
1	Teppiche, etc.	5701	53	37	37	6	2	0,0	7,0	0,0	0,7	
2	Umhänge, Schals	6214	11	8	45	94	2	0,0	8,0	0,0	6,5	
3	Pullover, Westen, etc.	6110	8	5	50	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
4	Damenanzüge	6204	7	5	55	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
5	Reisekoffer	4202	6	4	59	913	84	0,0	4,6	0,0	9,1	
6	Teppiche, etc.	5702	5	3	62	121	4	0,0	7,3	0,0	2,6	
7	Hüte, Kopfbekleidung	6505	4	3	65	20	10	0,0	3,3	0,0	7,5	
8	Herrenanzüge	6203	3	2	67	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
9	Damenanzüge	6104	3	2	69	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0	
10	Damenblusen	6206	2	2	71	63	9	0,0	12,0	0,0	9,9	
Alle Produkte			143	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

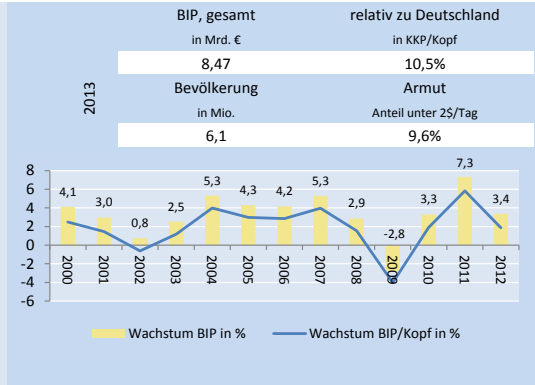


Nicaragua

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	9	
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Central America Dominikanische Rep.-Central America-USA Free Trade Agr. (CAFTA-DR) Central American Common Market (CACM) Mexiko-Central America Nicaragua-Taiwan	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,9	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,34%	-2,31%

Entwicklung



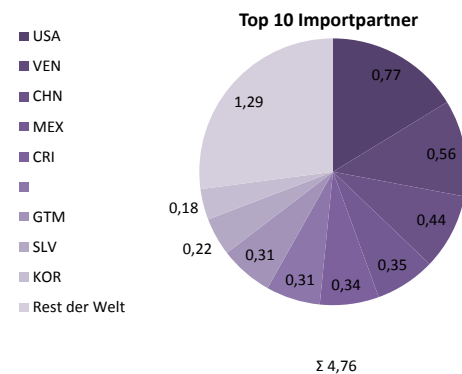
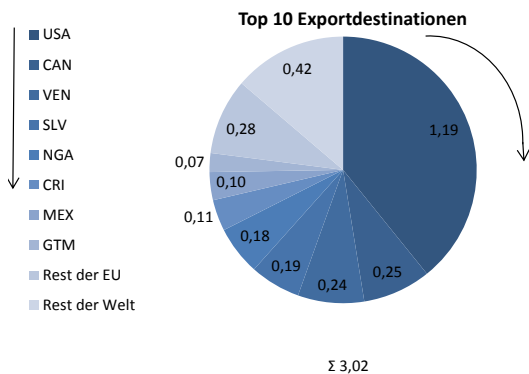
Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
3,57	43,0%	4,81	58,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,24		-15,0%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
									in %	in %	NIC	MFN
1	Kaffee	901	275	22	22	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
2	Gold	7108	133	11	33	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
3	Rindfleisch (gefroren)	202	101	8	41	1	16	0,0	0,0	0,0	8,3	
4	Pullover, Westen, etc.	6110	90	7	48	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
5	Krustentiere	306	90	7	55	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9	
6	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	64	5	60	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5	
7	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	61	5	65	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	
8	Herrenanzüge	6203	49	4	69	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
9	Erdnussöl	1508	36	3	72	0	2	0,0	5,5	0,0	8,4	
10	Erdnüsse	1202	34	3	75	0	64	0,0	0,0	0,0	54,1	
Alle Produkte			1.252	100	100	280.796	209.135					

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

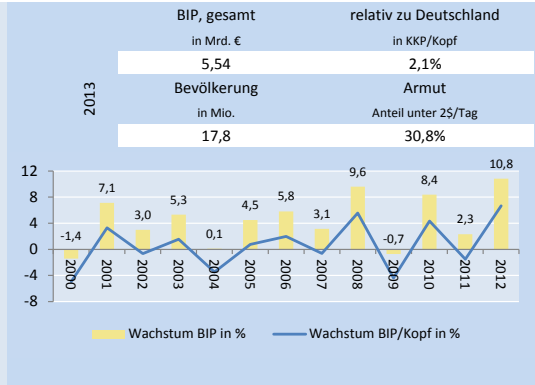


Niger

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1996	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
2	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,47%	-1,10%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

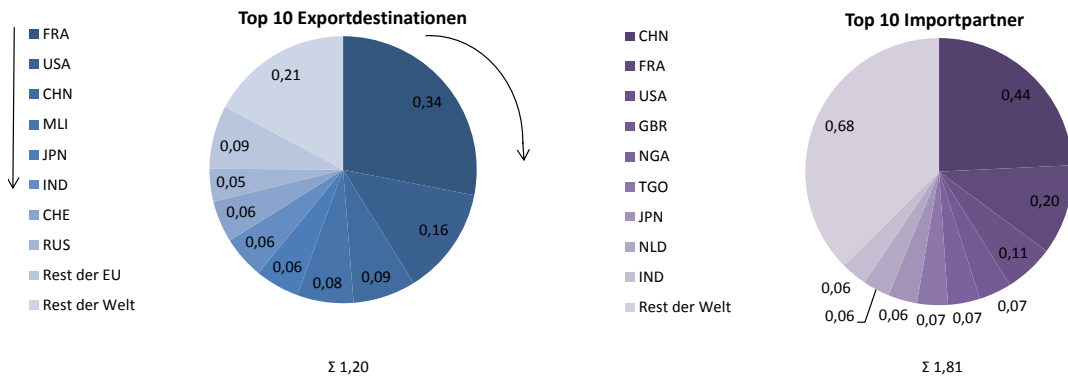
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,31	24,8%	2,30	43,7%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,00		-18,9%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

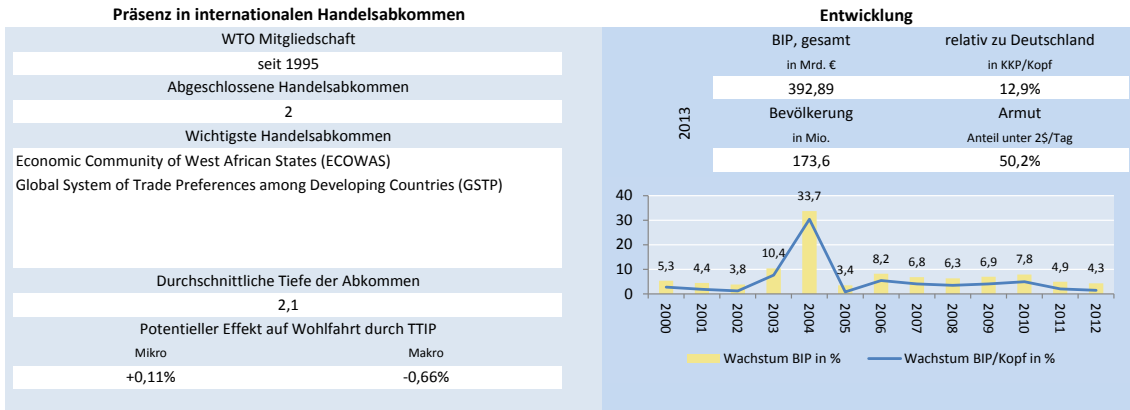
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA
		HS4						NER	MFN	NER	MFN
1	Radioaktive Isotope	2844	425	75	75	2.161	733	0,0	0,2	0,0	1,1
2	Gebrauchtkleidung	6309	34	6	81	3	21	0,0	5,3	0,0	0,0
3	Petroleumöle, Mineralöle	2709	30	5	87	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
4	Uranerze	2612	28	5	92	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Baumwolle (Textilwaren)	5208	18	3	95	26	16	0,0	8,0	0,0	8,6
6	Petroleumöl, etc.	2710	5	1	96	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
7	Traktoren	8429	3	1	96	1.574	439	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Maniok, Süßkartoffeln, etc.	714	2	0	97	0	37	0,0	3,8	8,1	8,1
9	Papier	4802	2	0	97	336	95	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Transportfahrzeuge	8704	1	0	97	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1
Alle Produkte			563	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



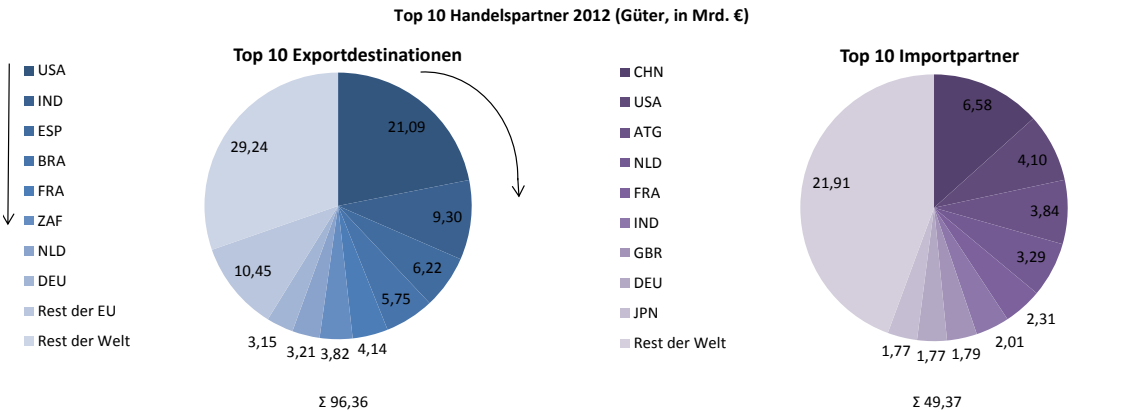
Nigeria



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in % abs. kum.	EU in die USA in Mio. €	USA in die EU in Mio. €	EU		USA	
	HS4						NGA	MFN	NGA	MFN
1	Petroleumöl, Mineralöl	2709	35.891	75 75	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Petroleumgas	2711	6.686	14 89	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0
3	Petroleumöl, etc.	2710	2.471	5 94	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5
4	Milch	401	826	2 96	4	0	0,0	0,0	0,0	8,3
5	Kakaobohnen	1801	363	1 96	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Transportschiffe	8901	198	0 97	1.107	89	0,0	1,0	0,0	0,0
7	Kautschuk, Gummi	4001	188	0 97	4	10	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Leder	4107	119	0 97	3	22	0,0	6,4	0,0	3,1
9	Fischerboote	8905	113	0 98	70	3	0,0	0,7	0,0	0,0
10	Kakaoschalen	1802	113	0 98	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Alle Produkte			47.946	100 100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

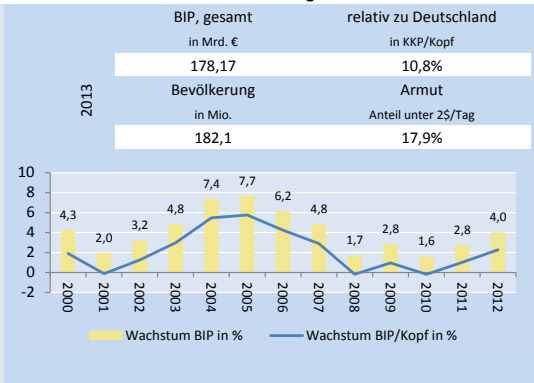


Pakistan

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
8	
Wichtigste Handelsabkommen	
South Asian Free Trade Agreement (SAFTA)	
South Asian Preferential Trade Agreement (SAPTA)	
Economic Cooperation Organization (ECO)	
Pakistan-China	
Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
0,4	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,07%	-0,19%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

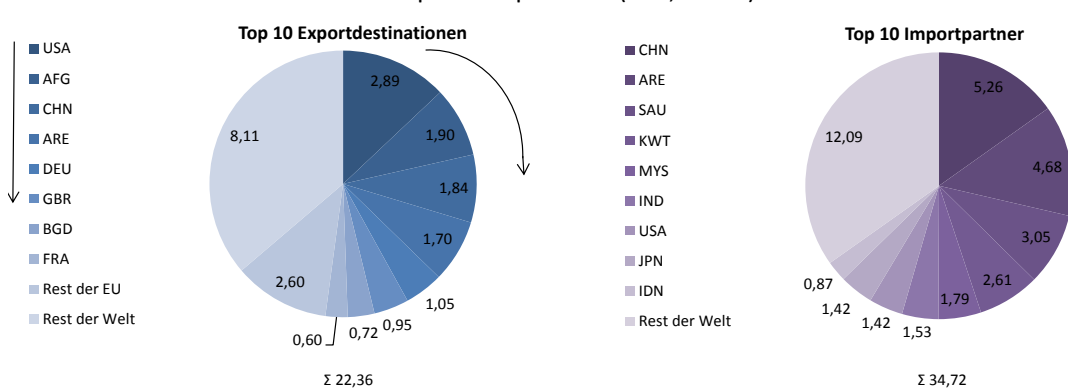
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
21,58	12,3%	35,46	20,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-13,88		-7,9%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

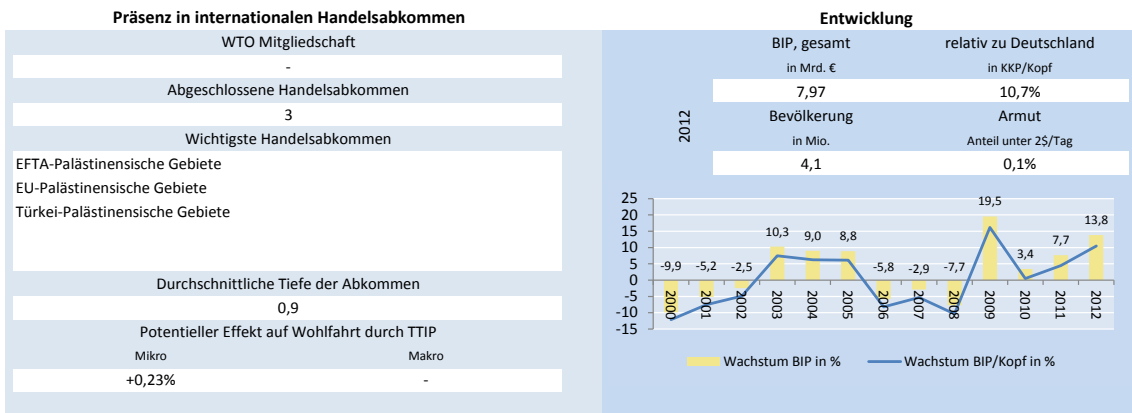
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								in %	in %	PAK	MFN
1	Bettleinen, Tischdecken, etc.	6302	1.625	22	22	113	5	0,0	11,4	0,0	8,2
2	Herrenanzüge	6203	706	10	32	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
3	Damenanzüge	6204	462	6	38	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
4	Pullover, Westen, etc.	6110	321	4	42	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2
5	Kleidungsartikel	4203	286	4	46	151	12	0,0	5,7	0,0	5,4
6	Baumwolle (Textilwaren)	5208	234	3	49	26	16	0,0	8,0	0,0	8,6
7	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	208	3	52	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4
8	Textilartikel	6307	208	3	55	46	73	0,0	7,9	0,0	4,1
9	Strumpfhosen, Socken, etc.	6115	195	3	58	49	27	0,0	11,8	0,0	12,7
10	Herrenhemden	6105	192	3	60	15	4	0,0	12,0	0,0	17,5
Alle Produkte			7.353	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

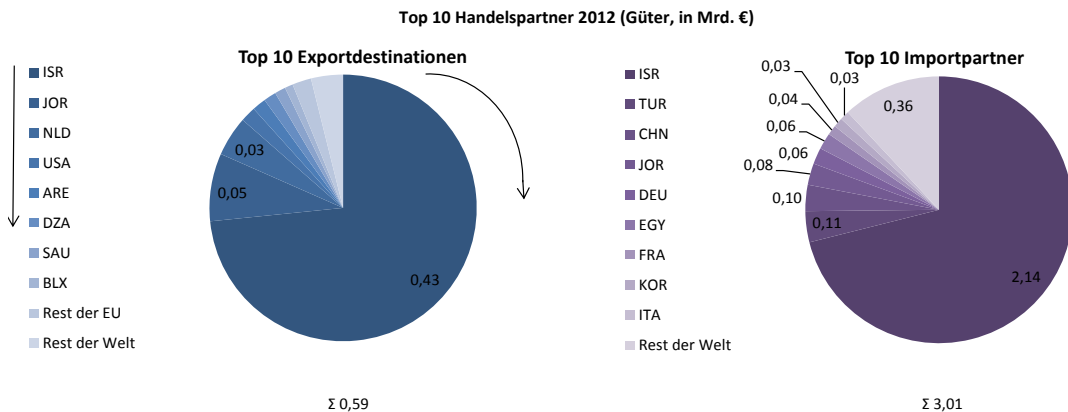
Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



Palästinensische Gebiete



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)											
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.				kum.	PAL	MFN	PAL
1	Datteln, Feigen, etc.	804	3	15	15	3	11	0,0	4,3	3,7	3,7
2	Pflanzen (lebend)	1211	3	13	28	23	31	0,0	1,3	1,1	1,1
3	Schnittblumen	603	2	12	40	52	0	0,0	9,7	5,7	5,7
4	Olivenöl	1509	2	11	51	595	0	0,0	0,0	1,3	1,3
5	Gemüse (frisch, gekühlt)	709	1	8	59	69	11	0,0	8,3	11,7	11,7
6	Früchte (frisch, gekühlt)	810	1	8	67	22	29	0,0	7,7	0,6	0,6
7	Medikamente	3003	1	7	74	1.182	404	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Zwiebeln, Knoblauch, etc.	703	1	6	79	6	4	0,0	9,9	6,8	6,8
9	Baumaterial	6802	0	2	82	364	9	0,0	1,3	4,6	4,6
10	Olivenölrreste	1510	0	2	84	25	0	0,0	0,0	1,3	1,3
Alle Produkte			19	100	100	280.796	209.135				

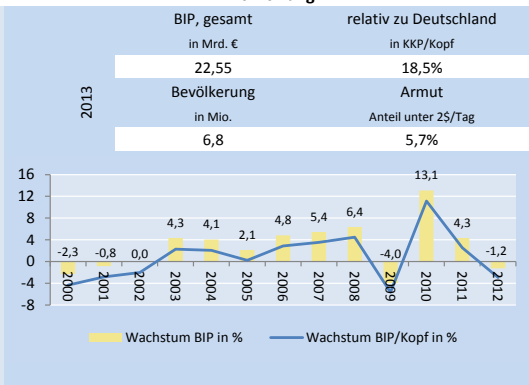


Paraguay

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
4	
Wichtigste Handelsabkommen	
Southern Common Market (MERCOSUR)	
MERCOSUR-Indien	
Latin American Integration Association (LAIA)	
Protocol on Trade Negotiations (PTN)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,0	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,14%	-0,62%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

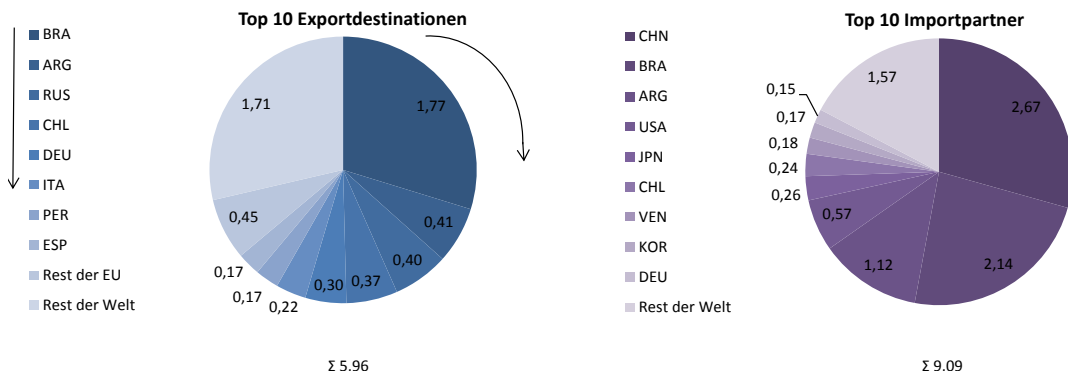
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
9,83	51,3%	9,31	48,6%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
0,52		2,7%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
	HS4						in Mio. €		PRY	MFN	in %	PRY	MFN
1	Sojabohnen	1201	590	56	56	1	955	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Gold	7108	92	9	65	72	714	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4
3	Zucker (Rohr, Rüben)	1701	90	9	73	5	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,5
4	Sojabohnen Ölkuchen	2304	50	5	78	0	266	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
5	Gegerbte Rinderhäute	4104	45	4	82	159	138	0,0	3,0	0,0	0,0	0,0	2,6
6	Mais	1005	41	4	86	11	38	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
7	Holzkohle	4402	19	2	88	4	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Holz (bearbeitet)	4409	10	1	89	26	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
9	Ölsamen	1207	10	1	90	6	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Sojabohnenöl	1507	8	1	90	0	7	0,0	6,5	0,0	0,0	0,0	13,2
Alle Produkte			1.056	100	100	280.796	209.135	*	**				

*Teil des GSP+ der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

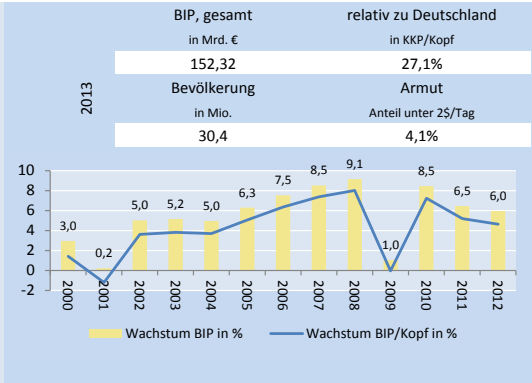


Peru

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	16
Wichtigste Handelsabkommen	USA-Peru EFTA-Peru EU-Kolumbien-Peru Peru-China Andean Community (CAN)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,6
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,15% Makro: -1,64%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

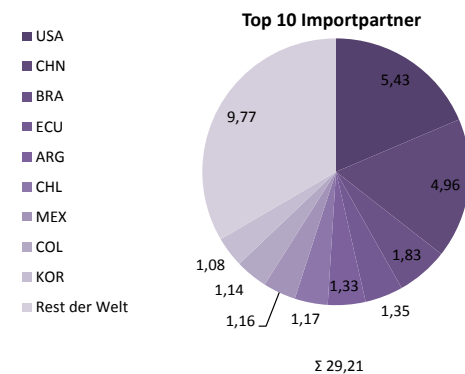
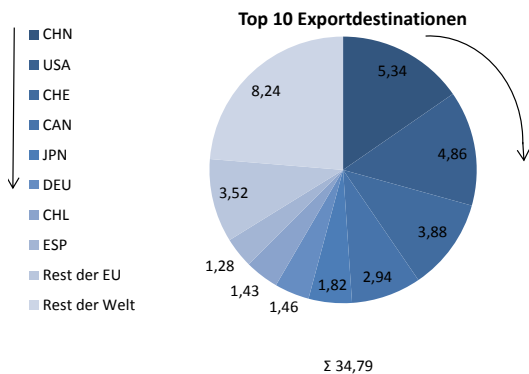
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
39,88	26,6%	37,70	25,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
2,18		1,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	PER	MFN	PER	MFN	
1	Kupfererze	2603	1.659	14	14	0	260	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	Gold	7108	1.454	13	27	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
3	Petroleumöl, Mineralöl	2710	1.255	11	38	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
4	Kaffee	901	655	6	43	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
5	Petroleumgase	2711	534	5	48	201	431	0,0	0,9	0,0	0,0	
6	Kupfer (veredelt)	7403	518	4	53	28	34	0,0	0,0	0,0	1,0	
7	Zinn	8001	320	3	55	15	19	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Tiermehl	2301	292	3	58	10	2	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Gemüse (in Essig)	2005	271	2	60	319	12	0,0	16,5	0,0	4,3	
10	Gemüse (gekühlt)	709	264	2	63	69	11	0,0	8,3	0,0	11,7	
Alle Produkte			11.549	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP+ der EU

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

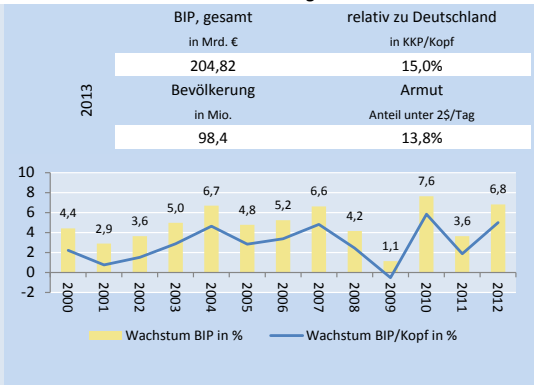


Philippinen

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	9	
Wichtigste Handelsabkommen	ASEAN Free Trade Area (AFTA) ASEAN-China ASEAN-Indien ASEAN-Australien-Neuseeland Japan-Philippinen	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,24%	-0,08%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

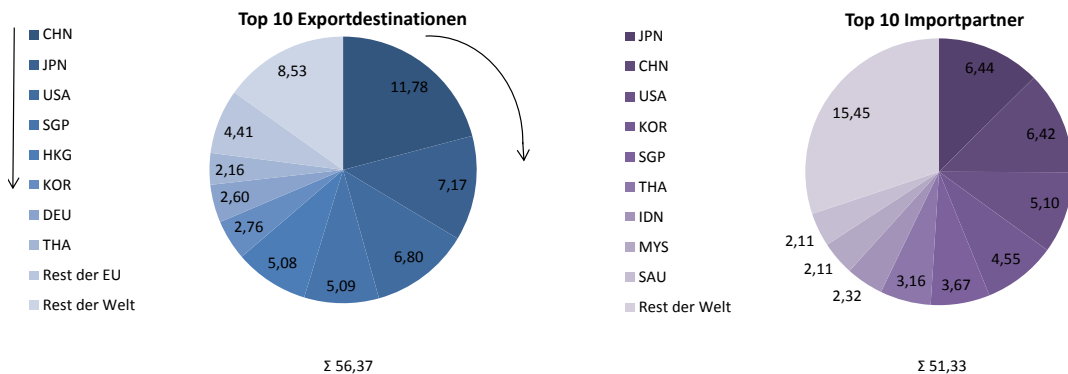
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
59,98	30,8%	66,18	34,0%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-6,19		-3,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
								PHL	MFN	PHL	MFN
1	Elektronische Schaltungen	8542	1.737	13	13	1.195	2.826	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Dateneinlesungsgeräte	8471	1.250	9	22	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Diode, Transistoren, etc.	8541	830	6	28	545	683	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Kokosnüsse	1513	746	6	34	1	1	0,0	8,6	0,0	0,0
5	Elektrisch. Transformatoren	8504	676	5	39	1.414	670	0,0	3,0	0,0	1,0
6	Transportschiffe	8901	392	3	42	1.107	89	0,0	1,0	0,0	0,0
7	Isolierkabel	8544	374	3	45	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
8	Telefonapparate	8517	329	2	47	2.262	3.300	0,0	0,7	1,0	0,0
9	Transmissionapp. (Radio, TV)	8525	301	2	49	585	610	0,0	2,9	0,0	1,0
10	Maschinenteile	8473	247	2	51	539	999	0,0	0,3	0,0	0,3
Alle Produkte			13.450	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

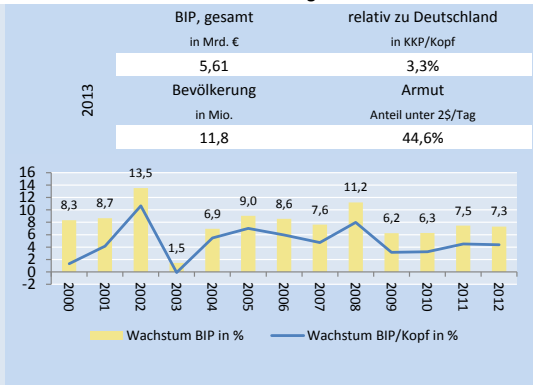


Ruanda

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1996
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	East African Community (EAC) Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,11% Makro -1,12%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

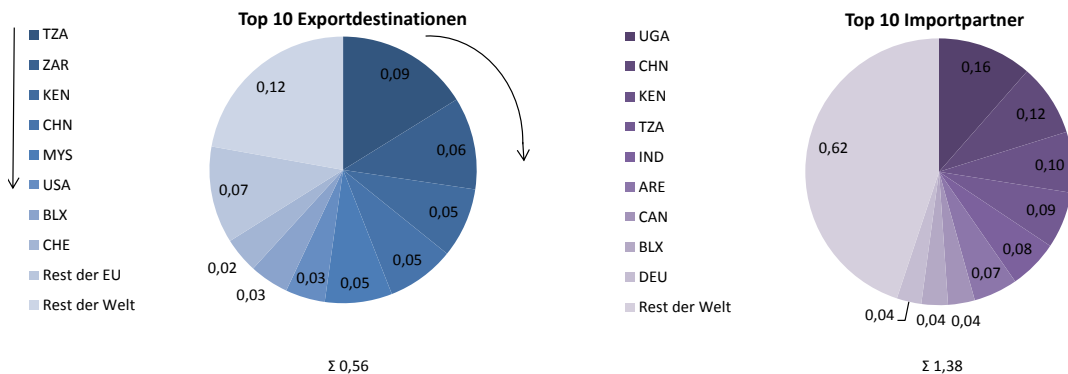
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,74	13,4%	1,63	29,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,88		-15,9%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA					
Rang	Produkt	Code	Wert		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	in %					RWA	MFN	RWA	MFN
1	Kaffee	901	51	60	60	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
2	Niobium	2615	11	13	73	1	13	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	Gemüsesäfte	1302	6	7	80	182	159	0,0	2,7	1,1	1,1	
4	Tee	902	3	3	83	42	9	0,0	0,7	0,0	1,4	
5	Pflanzen (lebend)	1211	2	3	86	23	31	0,0	1,3	1,1	1,1	
6	Zinnerze	2609	2	3	89	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	Petroleumöle, Mineralöle	2710	2	2	91	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	
8	Kupferschrott	7404	1	1	92	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Gegerbte Rinderhäute	4104	1	1	93	159	138	0,0	3,0	0,0	2,6	
10	Gegerbte Tierhäute	4106	1	1	94	2	0	0,0	1,6	0,0	2,5	
Alle Produkte			85	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

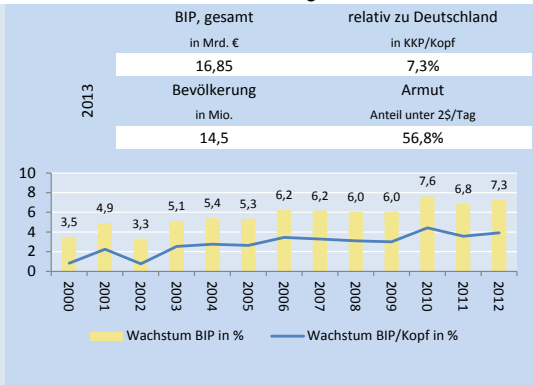


Sambia

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Souther African Development Community (SADC) Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,8
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,10% Makro: 0,00%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

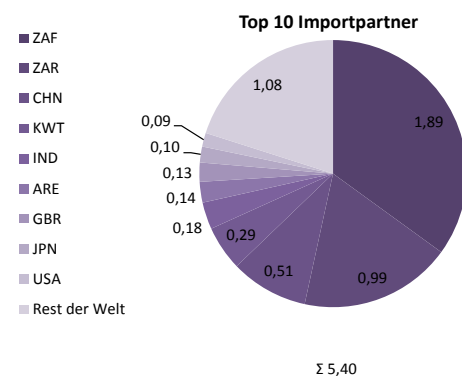
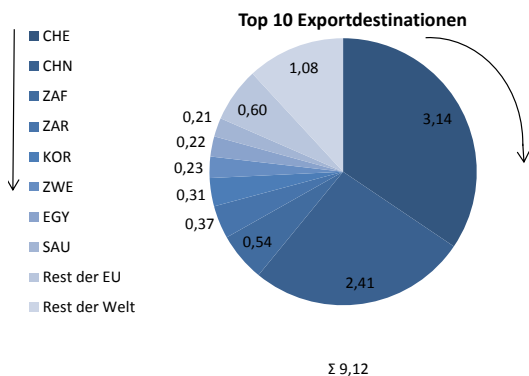
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
7,43	46,4%	6,92	43,2%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
0,51		3,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	ZMB	MFN	ZMB	MFN	
1	Kupfer (veredelt)	7403	168	48	48	28	34	0,0	0,0	0,0	1,0	
2	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	47	14	61	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5	
3	Tabak	2401	35	10	71	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6	
4	Diamanten	7102	30	9	80	222	342	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Kobalt	8105	27	8	88	48	97	1,1	1,1	0,0	1,5	
6	Schnittblumen	603	20	6	93	52	0	0,0	9,7	0,0	5,7	
7	Edelsteine	7103	6	2	95	55	111	0,0	0,0	3,8	3,8	
8	Hilfsfrüchte	708	4	1	96	0	3	0,0	10,5	0,0	3,1	
9	Keramikware	6912	3	1	97	73	3	0,0	6,6	0,0	8,7	
10	Gemüse (frisch, gekühlt)	709	2	0	97	69	11	0,0	8,3	11,7	11,7	
Alle Produkte			351	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

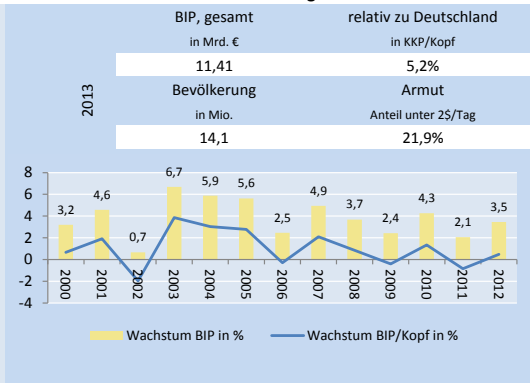


Senegal

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	2
Wichtigste Handelsabkommen	Economic Community of West African States (ECOWAS) West African Economic and Monetary Union (WAEMU)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,27% Makro -1,22%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

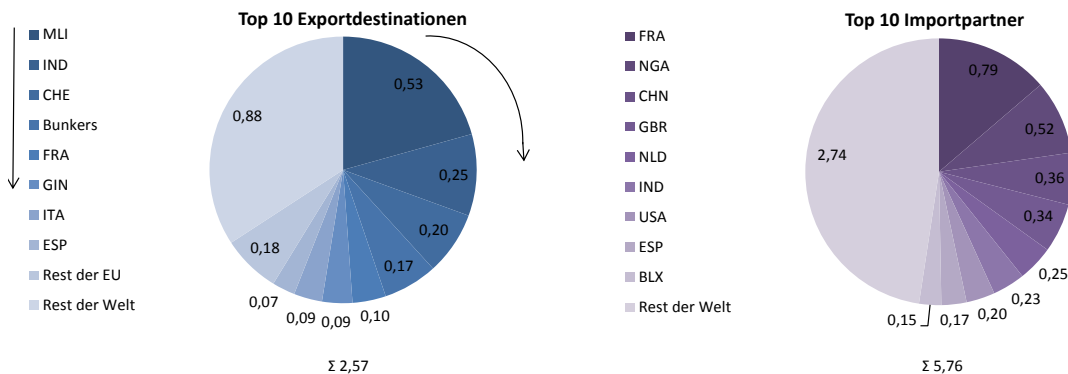
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
2,66	24,3%	4,63	42,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-1,97		-18,0%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
			in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA			
	HS4						in Mio. €		SEN	MFN	in %	SEN	MFN
1	Tiermehl	307	60	16	16	19	125	0,0	7,2	0,0	0,3		
2	Fisch (gefroren)	303	30	8	24	22	202	0,0	12,0	0,0	0,5		
3	Fisch (frisch, gekühlt)	302	29	8	31	171	14	0,0	13,6	0,0	0,4		
4	Krustentiere	306	24	6	38	6	110	0,0	11,0	0,0	0,9		
5	Fischfilets	304	21	6	43	96	406	0,0	11,0	0,0	0,7		
6	Erdnussöl	1508	17	4	48	0	2	0,0	5,5	0,0	8,4		
7	Kalziumphosphate	2510	16	4	52	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0		
8	Kupferschrott	7404	15	4	56	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0		
9	Petroleumöle, Mineralöle	2710	15	4	60	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5		
10	Tonerde	2508	13	3	63	9	78	0,0	0,0	0,0	0,0		
Alle Produkte			379	100	100	280.796	209.135	*	**				

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

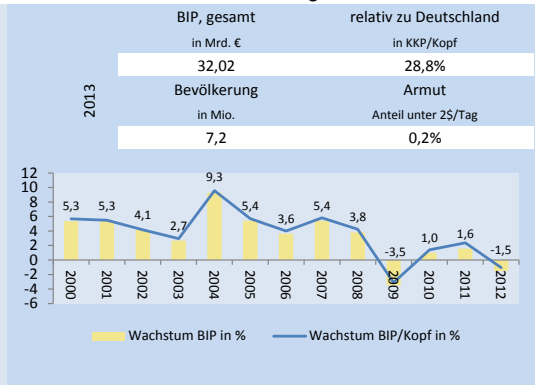


Serbien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	-
Abgeschlossene Handelsabkommen	6
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Serbien EFTA-Serbien Central European Free Trade Agreement (CEFTA) Russische Föderation-Serbien Türkei-Serbien
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,4
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,32% Makro -

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

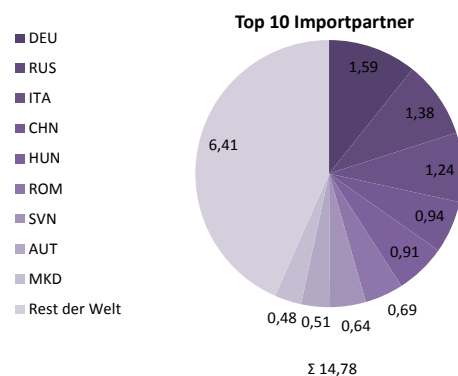
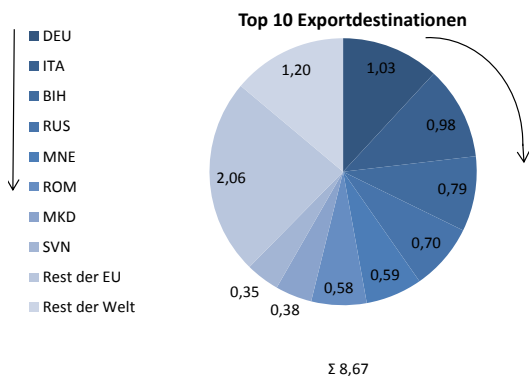
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
11,94	40,3%	17,27	58,2%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-5,33		-18,0%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €	in %	SRB	MFN	SRB	MFN	
1	Mais	1005	336	6	6	11	38	0,0	0,0	0,0	0,2	
2	Fahrzeuge	8703	288	5	12	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	
3	Isolierkabel	8544	276	5	17	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7	
4	Früchte und Nüsse	811	189	4	20	36	14	0,0	14,3	7,2	7,2	
5	Reifenpneus	4011	185	3	24	1.326	307	0,0	4,2	0,0	1,8	
6	Strumpfhosen, Socken, etc.	6115	136	3	27	49	27	0,0	11,8	0,0	12,7	
7	Teile für elektr. Motoren	8503	112	2	29	299	146	0,0	2,7	0,0	3,1	
8	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	109	2	31	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5	
9	Aluminiumstäbe	7606	100	2	33	514	295	0,0	7,5	0,0	3,9	
10	Medikamente	3004	93	2	34	20.737	17.281	0,0	0,0	0,0	0,0	
Alle Produkte			5.317	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

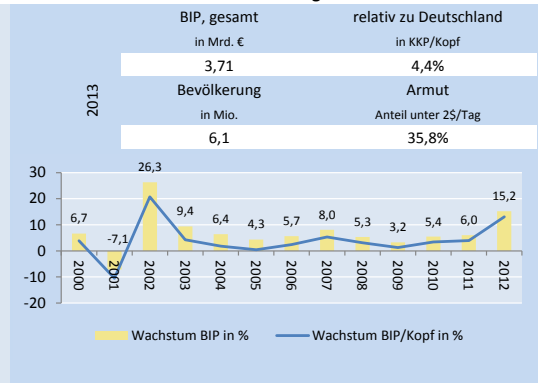


Sierra Leone

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	1	
Wichtigste Handelsabkommen	Economic Community of West African States (ECOWAS)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,47%	-0,49%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2011 (Güter & Dienstleistungen)

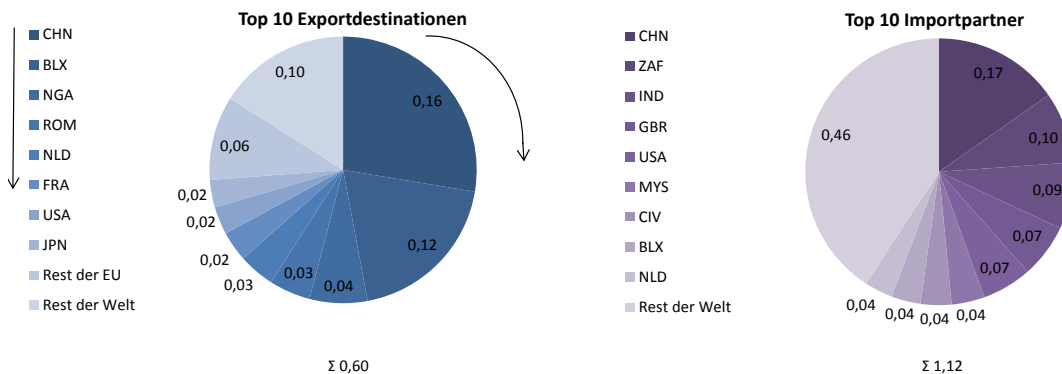
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
0,34	16,3%	1,13	53,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,79		-37,4%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert			Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
	HS4					in Mio. €		SLE	MFN	SLE	MFN
1	Kakaobohnen	1801	44	30	30	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Titaniumerze	2614	40	27	56	8	14	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Aluminiumerze	2606	21	14	70	3	2	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Niobium	2615	7	5	75	1	13	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Kaffee	901	5	4	79	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0
6	Fahrräder	8712	4	3	81	13	9	0,0	14,7	0,0	8,0
7	Zucker (Rohr, Rübe)	1701	2	2	83	5	7	0,0	0,0	0,0	10,5
8	Gold	7108	2	1	84	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
9	Teile für Traktoren	8708	2	1	85	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2
10	Kupferschrott	7404	2	1	87	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0
Alle Produkte			150	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

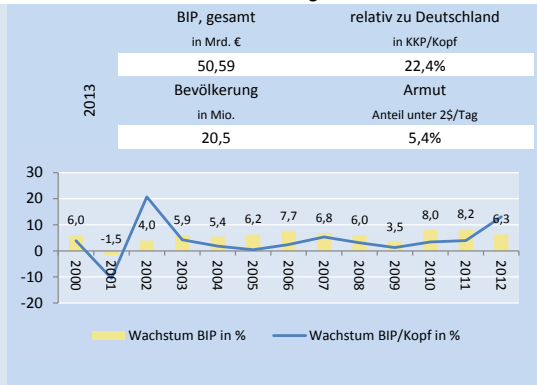


Sri Lanka

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	6	
Wichtigste Handelsabkommen	Asia Pacific Trade Agreement (APTA) Indien-Sri Lanka Pakistan-Sri Lanka South Asian Free Trade Agreement (SAFTA) South Asian Preferential Trade Agreement (SAPTA)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,2	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,04%	-0,20%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

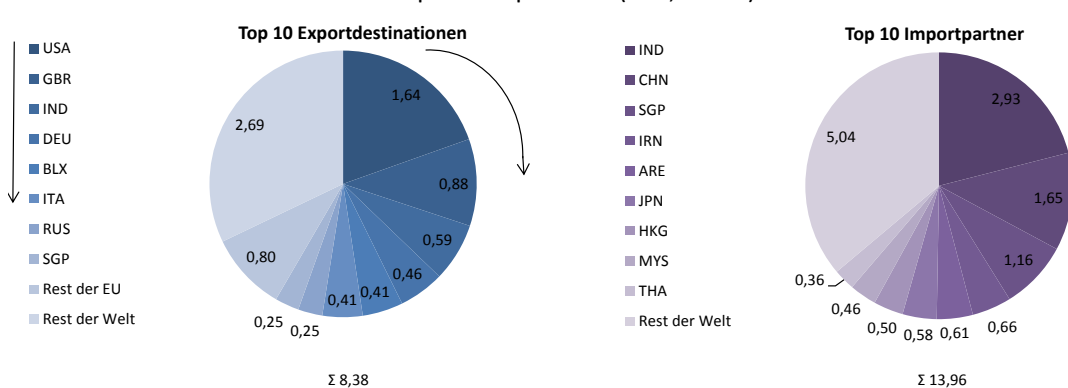
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
10,56	22,8%	16,87	36,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-6,32		-13,7%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	in Mio. €	in Mio. €	LKA	MFN	LKA	MFN
1	Damenanzüge	6204	440	10	10	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5	
2	Büstenhalter	6212	310	7	17	25	14	0,0	6,5	0,0	13,9	
3	Herrenanzüge	6203	292	7	24	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
4	Damenunterwäsche	6108	276	6	30	13	7	0,0	12,0	0,0	10,3	
5	Damenanzüge, etc.	6104	245	6	35	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0	
6	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	219	5	40	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	
7	Reifenpneus (behandelt)	4012	215	5	45	20	7	0,0	4,2	0,0	1,4	
8	Pullover, Westen, etc.	6110	167	4	49	195	40	0,0	11,9	0,0	12,2	
9	Handschuhe	6116	140	3	52	4	8	0,0	8,8	0,0	9,4	
10	Reifenpneus (neu)	4011	133	3	55	1.326	307	0,0	4,2	0,0	1,8	
Alle Produkte			4.421	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

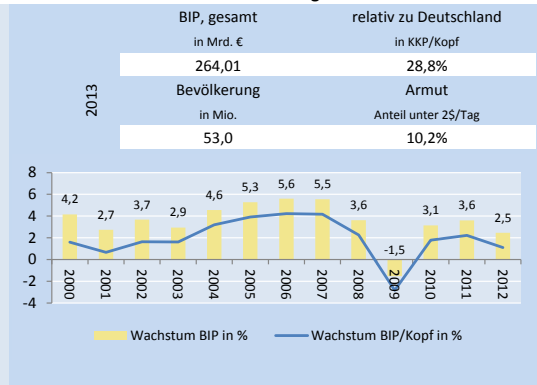


Südafrika

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	4
Wichtigste Handelsabkommen	Southern African Customs Union (SACU) Southern African Development Community (SADC) EU-Südafrika EFTA-SACU
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,6
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,16% Makro -1,69%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

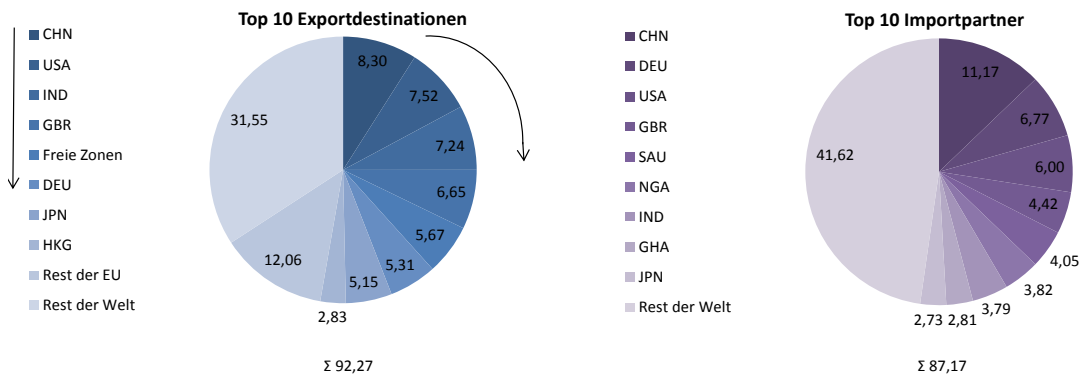
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
89,04	29,9%	94,75	31,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-5,71		-1,9%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

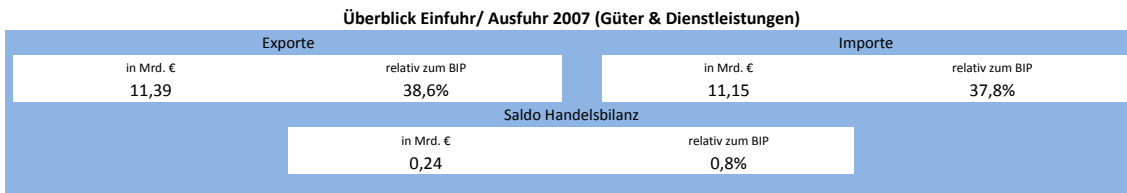
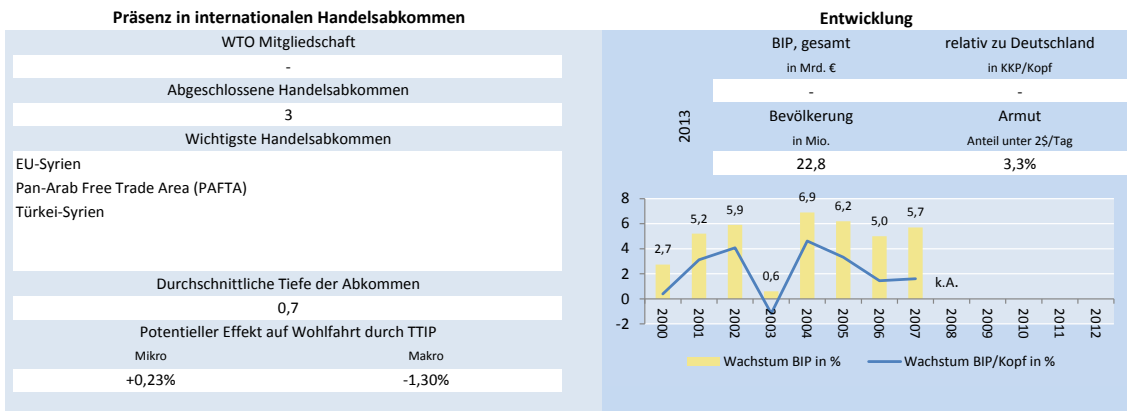
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA				
Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	ZAF	MFN	ZAF	MFN	in %	
	HS4		in Mio. €	abs.	kum.	in Mio. €						
1	Diamanten	7102	5.038	17	17	222	342	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Platinum	7110	2.555	9	26	1.175	459	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Fahrzeuge	8703	2.126	7	33	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	2,8
4	Ferrolegierungen	7202	1.592	5	39	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8	2,8
5	Zentrifugen	8421	1.395	5	44	1.599	1.204	0,0	1,7	0,0	0,3	0,3
6	Gold	7108	1.261	4	48	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	1,4
7	Kohle, -brickets	2701	1.171	4	52	24	5.232	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Eisenerze	2601	875	3	55	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Transportfahrzeuge	8704	728	2	57	683	187	0,0	11,7	0,0	16,1	16,1
10	Zitrusfrüchte	805	455	2	59	62	49	0,0	11,0	0,0	2,0	2,0
Alle Produkte			29.203	100	100	280.796	209.135	*				

* Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

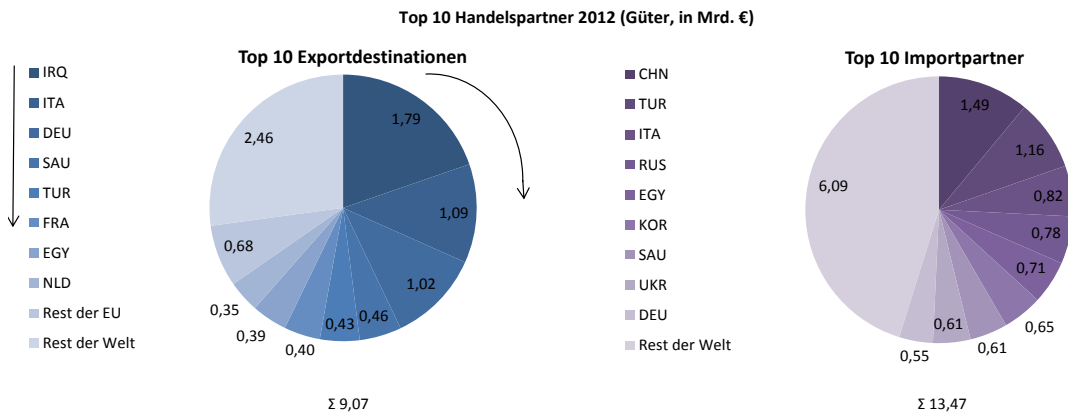


Syrien



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)											
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA				Durchschnittszölle EU/USA		
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		EU in die USA in Mio. €	USA in die EU in Mio. €	EU		USA	
				abs.	kum.			SYR	MFN	SYR	MFN
1	Kalziumphosphate	2510	48	18	18	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Aluminiumstäbe	7606	27	10	29	514	295	0,0	7,5	3,9	3,9
3	Tiermehl	504	26	10	38	5	9	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Anis, Koriander, etc.	909	15	6	44	3	0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	14	5	49	46	72	0,0	12,0	15,4	15,4
6	Pullover, Westen, etc.	6110	9	4	53	195	40	0,0	11,9	12,2	12,2
7	Baumwollgarn	5205	9	3	56	4	1	0,0	4,0	8,1	8,1
8	Gegerbte Rinderhäute	4104	9	3	59	159	138	0,0	3,0	2,6	2,6
9	Nüsse	802	7	3	62	33	1.544	0,0	2,7	2,4	2,4
10	Baumwolle (Textilwaren)	5209	5	2	64	46	8	0,0	8,0	7,5	7,5
Alle Produkte			263	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der EU

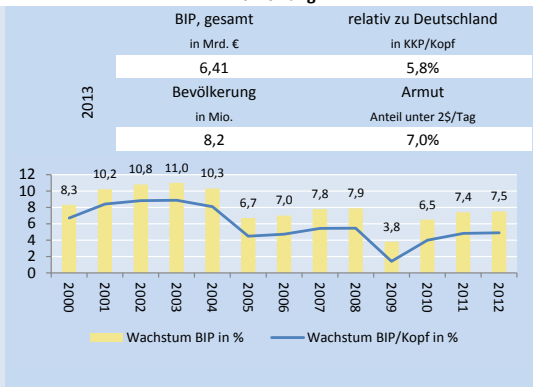


Tadschikistan

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2013
Abgeschlossene Handelsabkommen	4
Wichtigste Handelsabkommen	Eurasian Economic Community (EAEC) Russische Föderation-Tadschikistan Commonwealth of Independent States (CIS) Ukraine-Tadschikistan
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,4
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro: -0,07% Makro: +0,04%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

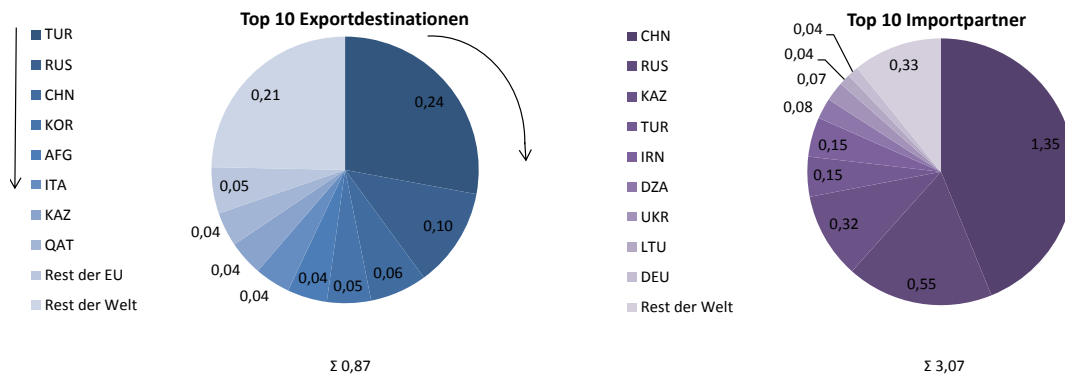
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,28	21,5%	4,10	69,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,82		-47,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert		EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
			in Mio. €	abs.			kum.	TJK	MFN	TJK	MFN
1	Aluminium	7601	97	79	43	39	0,0	4,6	1,5	1,5	
2	Baumwolle	5201	10	8	0	33	0,0	0,0	4,4	4,4	
3	Herrenanzüge	6203	9	8	354	27	0,0	12,0	13,6	13,6	
4	Baumwolle (Textilwaren)	5208	2	1	26	16	0,0	8,0	8,6	8,6	
5	Aluminiumschrott	7602	2	1	32	14	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Baumwollgarn	5205	1	1	4	1	0,0	4,0	8,1	8,1	
7	Wolle und Tierhaar	5105	0	0	6	1	0,0	2,0	4,3	4,3	
8	Edelsteine	7103	0	0	55	111	0,0	0,0	3,8	3,8	
9	Ferrolegierungen	7202	0	0	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8	
10	Pullover, Weste, etc.	6110	0	0	195	40	0,0	11,9	12,2	12,2	
Alle Produkte			123	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der EU

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

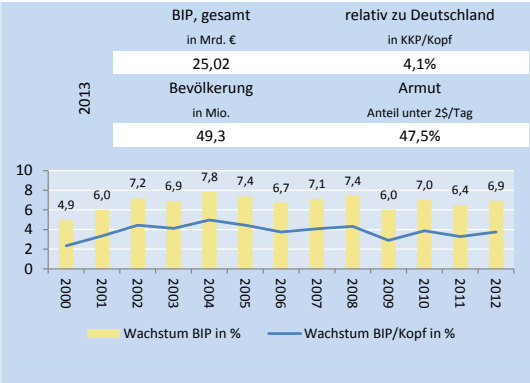


Tansania

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	4
Wichtigste Handelsabkommen	Southern African Development Community (SADC) East African Community (EAC) Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,1
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,14% Makro -0,40%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

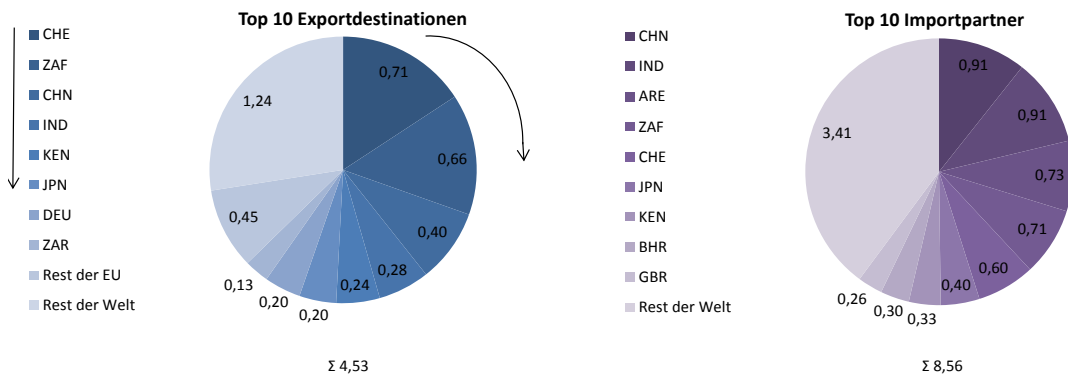
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
6,50	29,5%	10,40	47,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-3,91		-17,8%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

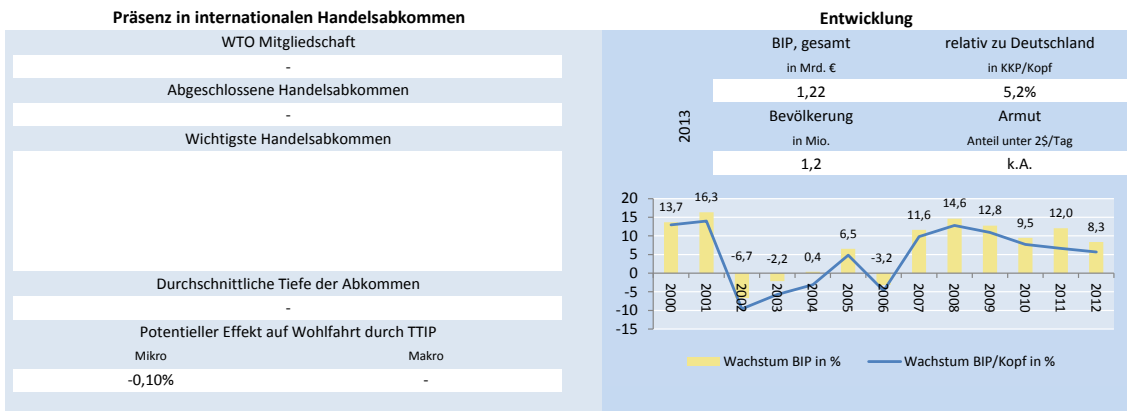
Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €	abs.	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
							in Mio. €		TZA	MFN	in %	
1	Tabak	2401	151	23	23	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6	
2	Kaffee	901	85	13	36	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
3	Fischfilets	304	82	13	49	96	406	0,0	11,0	0,0	0,7	
4	Edelmetallerze	2616	37	6	55	1	27	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Kupfererze	2603	34	5	60	0	260	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	Edelsteine	7103	31	5	64	55	111	0,0	0,0	3,8	3,8	
7	Manganerze	2602	29	4	69	0	3	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Kakaobohnen	1801	17	3	72	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	Gold	7108	15	2	74	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4	
10	Pflanzen (lebend)	602	14	2	76	18	6	0,0	5,1	0,0	3,0	
Alle Produkte			651	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)



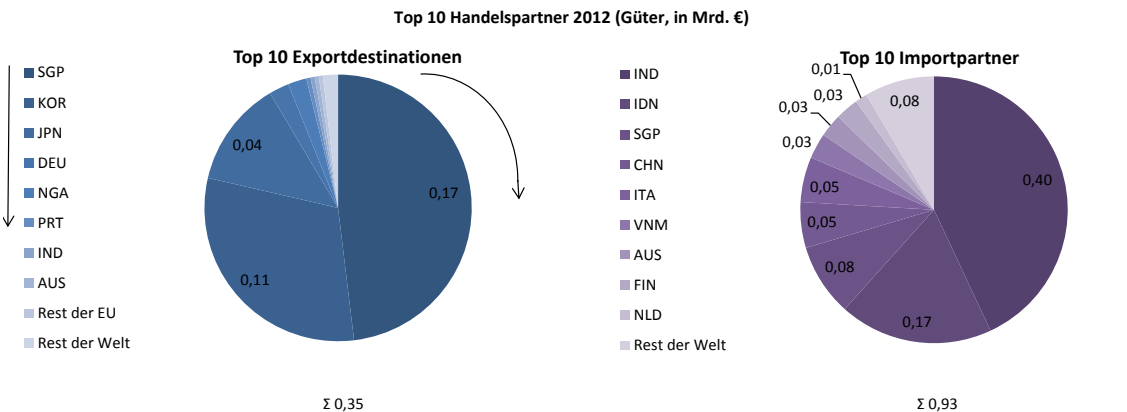
Timor-Leste



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA				
Rang	Produkt	Code	Wert		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	Anteil in %					TMP	MFN	TMP	MFN
1	Kaffee	901	5	83	83	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	
2	Fahrzeuge	8703	1	14	97	25.966	6.466	0,0	9,9	0,0	2,5	
3	Chirurgische Instrumente	9018	0	2	99	4.131	7.236	0,0	0,0	0,0	0,0	
4	Druckmessgeräte	9026	0	0	99	758	694	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	Damenanzüge	6104	0	0	99	107	28	0,0	12,0	0,0	13,0	
6	Wissenschaftl. Messgeräte	9015	0	0	100	511	447	0,0	3,0	0,0	1,5	
7	Dateneinlesungsgeräte	8471	0	0	100	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Gemüse (in Essig)	2005	0	0	100	319	12	0,0	16,5	0,0	4,3	
9	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	0	0	100	46	72	0,0	12,0	0,0	15,4	
10	Herrenanzüge	6203	0	0	100	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6	
Alle Produkte			7	100	100	280.796	209.135	*		**		

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

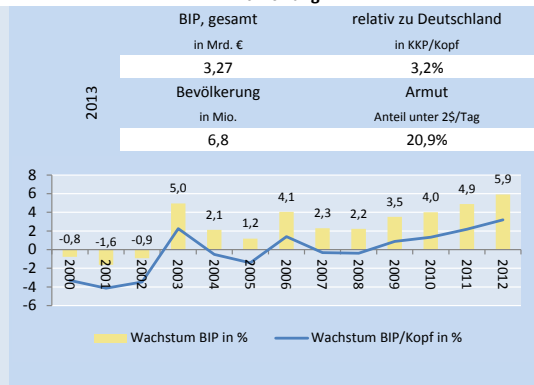


Togo

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	
seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	
2	
Wichtigste Handelsabkommen	
Economic Community of West African States (ECOWAS)	
West African Economic and Monetary Union (WAEMU)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	
2,8	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	
Mikro	Makro
+0,77%	-0,44%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2011 (Güter & Dienstleistungen)

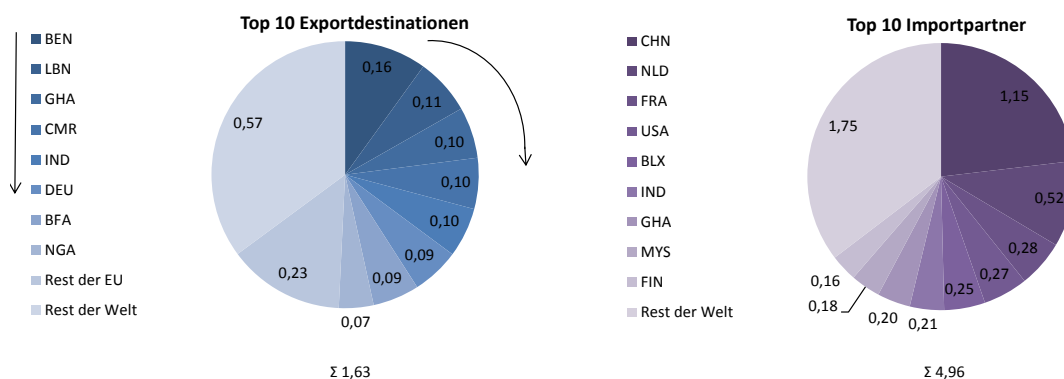
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
1,06	39,4%	1,52	56,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-0,46		-16,9%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA				
			in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA			
									TGO	MFN	TGO	MFN	
1	Kalziumphosphate	2510	48	21	21	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Kakaobohnen	1801	44	19	41	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Kaffee	901	35	15	56	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Petroleumöle, Mineralöle	2710	32	14	70	18.559	11.625	0,0	3,9	0,0	2,5	0,0	2,5
5	Luftfahrzeuge	8802	13	6	76	4.496	7.766	0,0	4,6	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Traktoren	8429	7	3	79	1.574	439	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Natürliche Öle und Fette	1515	7	3	82	42	124	0,0	5,7	1,6	1,6	0,0	0,0
8	Eisenerze	2601	6	3	85	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Kupferschrott	7404	4	2	87	7	522	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	Ölreste, Ölkuchen	2306	3	1	88	4	6	0,0	0,0	1,2	1,2	0,0	0,0
Alle Produkte			228	100	100	280.796	209.135	*		**			

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

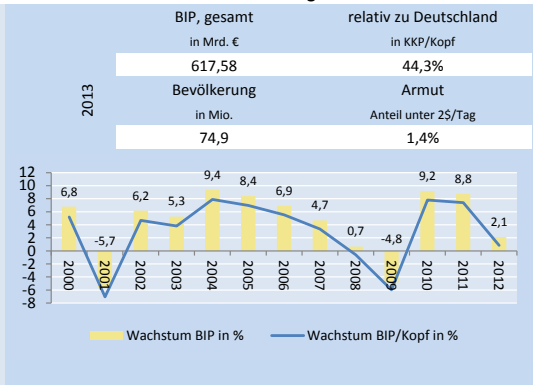


Türkei

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995
Abgeschlossene Handelsabkommen	20
Wichtigste Handelsabkommen	EU-Türkei EFTA-Türkei Economic Cooperation Organization (ECO) Türkei-Ägypten Türkei-Korea
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,8
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro +0,10% Makro -1,56%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

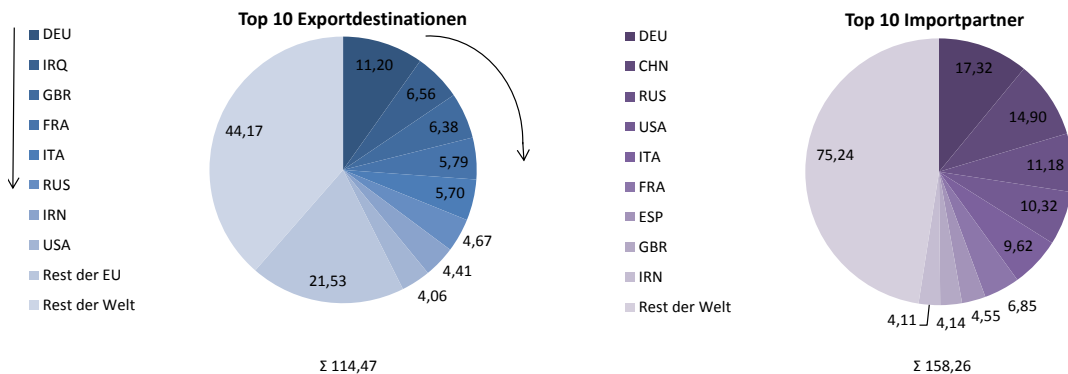
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
161,46	26,3%	193,16	31,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-31,70		-5,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			HS4				in Mio. €		TUR	MFN	in %	TUR
1	Fahrzeuge	8703	3.845	7	7	25.966	6.466	0,0	9,9		0,0	2,5
2	Transportfahrzeuge	8704	2.281	4	11	683	187	0,0	11,7		0,0	16,1
3	Traktorteile	8708	2.276	4	15	6.201	1.439	0,0	3,8		0,0	1,2
4	T-Shirts, Tank-Tops, etc.	6109	2.210	4	19	46	72	0,0	12,0		0,0	15,4
5	Monitore, Projektoren, etc.	8528	1.620	3	22	177	133	0,0	6,7		0,0	2,0
6	Damenanzüge	6204	1.537	3	25	367	118	0,0	12,0		0,0	11,5
7	Herrenanzüge	6203	1.190	2	27	354	27	0,0	12,0		0,0	13,6
8	Petroleumöle, Mineralöle	2710	1.099	2	29	18.559	11.625	0,0	3,9		0,0	2,5
9	Isolierkabel	8544	1.086	2	31	713	742	0,0	2,6		0,0	2,7
10	Pullover, Westen, etc.	6110	1.081	2	33	195	40	0,0	11,9		0,0	12,2
Alle Produkte			55.015	100	100	280.796	209.135	*				

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

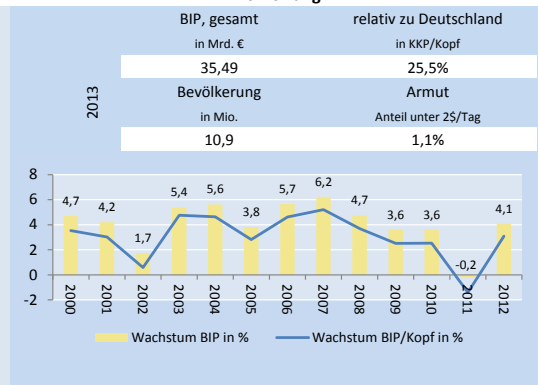


Tunesien

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	6	
Wichtigste Handelsabkommen	EFTA-Tunesien EU-Tunesien Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA) Türkei-Tunesien Global System of Trade Preferences among Developing Countries (GSTP)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,6	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,18%	-1,56%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

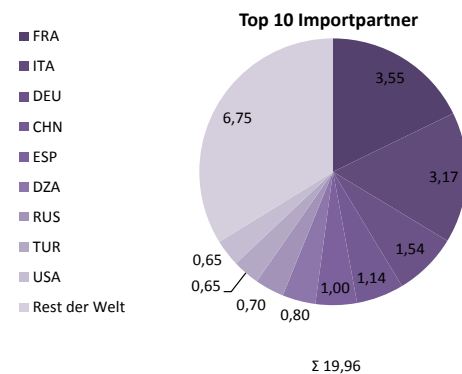
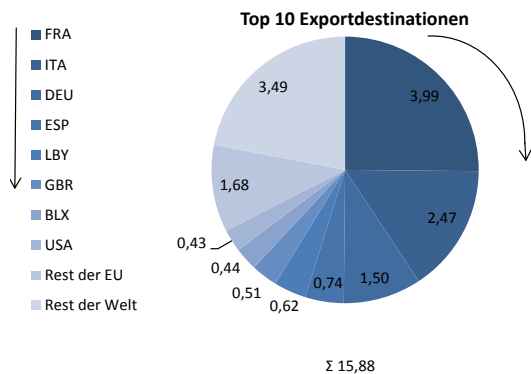
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
17,31	49,2%	20,54	58,3%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-3,23		-9,2%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
		HS4				in Mio. €		TUN	MFN	TUN	MFN
1	Petroleumöle, Mineralöle	2709	1.237	13	13	773	24	0,0	0,0	0,0	0,2
2	Isolierkabel	8544	1.133	11	24	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
3	Herrenanzüge	6203	618	6	30	354	27	0,0	12,0	0,0	13,6
4	Damenanzüge	6204	507	5	35	367	118	0,0	12,0	0,0	11,5
5	Schuhwerk	6403	307	3	38	1.046	31	0,0	7,8	0,0	5,2
6	Monitore, Projektoren, etc.	8528	296	3	41	177	133	0,0	6,7	0,0	2,0
7	Schutz für elekt. Schaltungen	8536	274	3	44	1.552	966	0,0	1,8	0,0	2,0
8	Olivöl	1509	256	3	47	595	0	0,0	0,0	0,0	1,3
9	Traktorteile	8708	223	2	49	6.201	1.439	0,0	3,8	0,0	1,2
10	Laufanzüge, Skianzüge	6211	201	2	51	48	21	0,0	12,0	0,0	10,5
Alle Produkte			9.891	100	100	280.796	209.135	*			

*Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

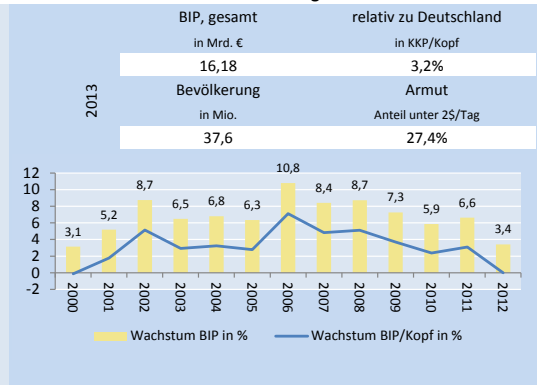


Uganda

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 1995	
Abgeschlossene Handelsabkommen	2	
Wichtigste Handelsabkommen	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) East African Community (EAC)	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	2,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,08%	-0,94%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

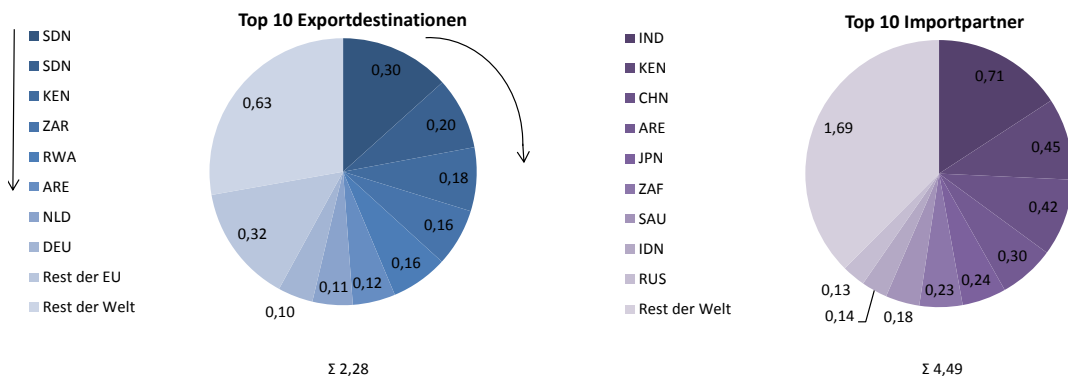
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
3,62	23,2%	6,05	38,8%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-2,44		-15,6%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA					
				in Mio. €	abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA		
	HS4						in Mio.€		UGA	MFN	in %	UGA	MFN
1	Kaffee	901	235	46	46	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Fischfilets	304	56	11	58	96	406	0,0	11,0	0,0	0,7	0,0	0,7
3	Pflanzen (lebend)	602	40	8	66	18	6	0,0	5,1	0,0	3,0	0,0	3,0
4	Tabak	2401	37	7	73	42	346	0,0	0,0	0,0	45,6	0,0	45,6
5	Kakaobohnen	1801	28	6	78	1	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Schnittblumen	603	24	5	83	52	0	0,0	9,7	0,0	5,7	0,0	5,7
7	Baumwolle	5203	18	4	87	0	4	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0	3,8
8	Fisch (frisch, gekühlt)	302	10	2	89	171	14	0,0	13,6	0,0	0,4	0,0	0,4
9	Gemüse (frisch, gekühlt)	709	4	1	90	69	11	0,0	8,3	11,7	11,7	11,7	11,7
10	Fisch (gefroren)	303	4	1	91	22	202	0,0	12,0	0,0	0,5	0,0	0,5
Alle Produkte			505	100	100	280.796	209.135	*		**			

*Teil des EBA-Abkommens der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

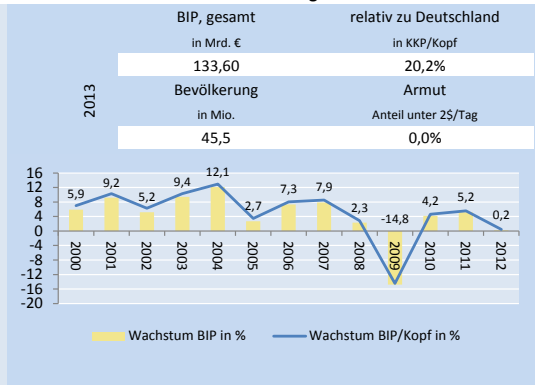


Ukraine

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2008	
Abgeschlossene Handelsabkommen	16	
Wichtigste Handelsabkommen	EFTA-Ukraine EU-Ukraine Commonwealth of Independent States (CIS) Common Economic Zone (CEZ) Ukraine-Russische Föderation	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	1,9	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	+0,31%	-0,77%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

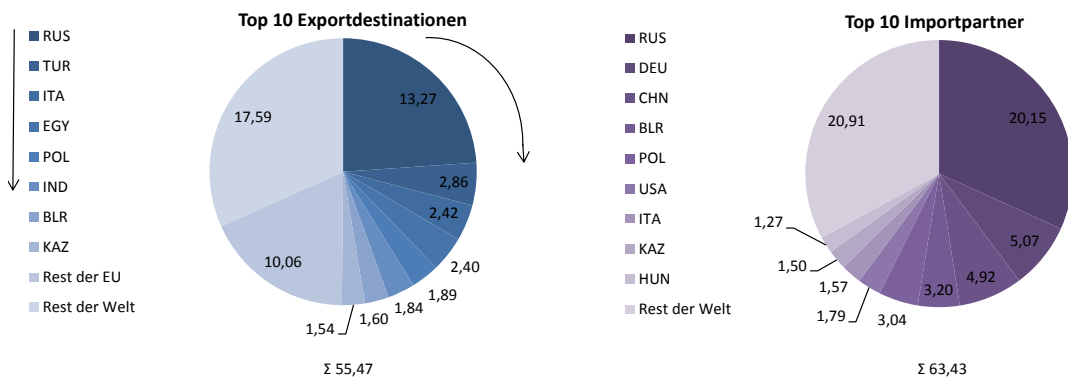
Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
70,08	51,0%	81,23	59,1%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
-11,15		-8,1%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

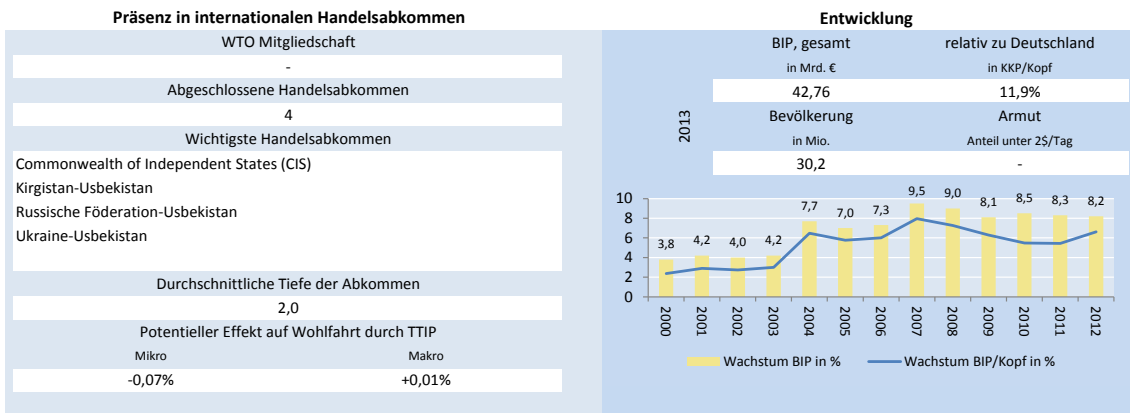
Rang	Produkt	Code	Wert in Mio. €	Anteil in %		Export zwischen EU & USA		Durchschnittszölle EU/USA			
				abs.	kum.	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
						in Mio. €		UKR	MFN	in %	
1	Halbfertige Eisenprodukte	7207	1.241	9	9	129	39	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Eisenerze	2601	1.240	9	17	15	4	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Mais	1005	1.213	8	25	11	38	0,0	0,0	0,0	0,2
4	Gewalzte Stahlprodukte	7208	640	4	30	484	34	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Isolierkabel	8544	640	4	34	713	742	0,0	2,6	0,0	2,7
6	Sonnenblumenkerne	1512	597	4	38	23	1	0,0	6,5	0,0	4,7
7	Rapssamen	1205	524	4	42	0	10	0,0	0,0	0,0	0,2
8	Ferrolegierungen	7202	514	4	45	283	11	0,0	3,3	2,8	2,8
9	Ölreste, Ölkuchen	2306	394	3	48	4	6	0,0	0,0	1,2	1,2
10	Sojabohnen	1201	383	3	51	1	955	0,0	0,0	0,0	0,0
Alle Produkte			14.575	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

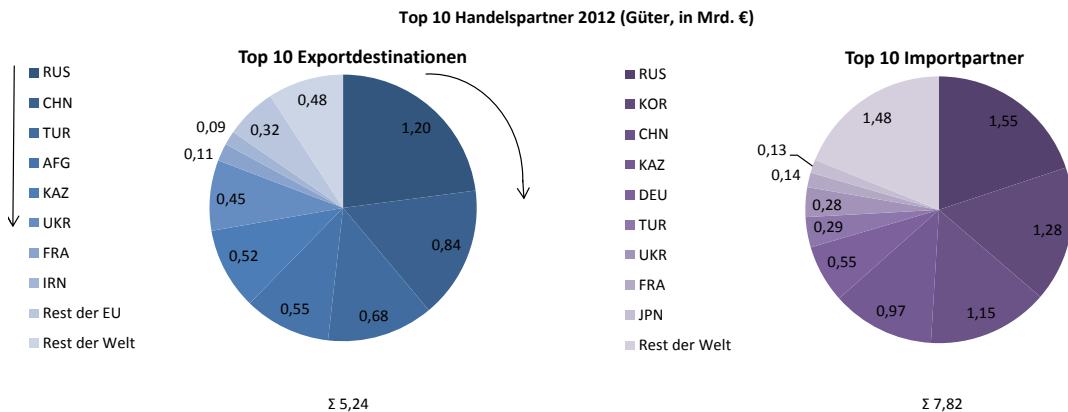


Usbekistan



Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)											
Top 10 Exporte in die EU & USA					Export zwischen EU & USA			Durchschnittszölle EU/USA			
Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %	EU in die USA	USA in die EU	EU		USA	
			in Mio. €	abs.				kum.	UZB	MFN	UZB
1	Radioaktive Isotope	2844	126	45	45	2.161	733	0,0	0,2	0,0	1,1
2	Edelmetallschrott	7112	28	10	55	699	1.197	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Baumwollgarn	5205	18	7	62	4	1	0,0	4,0	0,0	8,1
4	Paraffinwachs	2712	11	4	66	35	57	0,0	1,2	0,0	0,0
5	Baumwolle (Textilware)	5208	9	3	69	26	16	0,0	8,0	0,0	8,6
6	Sulfate	2833	8	3	73	30	12	0,0	5,0	0,0	1,7
7	Baumwolle	5201	8	3	75	0	33	0,0	0,0	0,0	4,4
8	Trauben	806	6	2	78	3	104	0,0	10,3	0,0	0,9
9	Chemische Düngemittel	3105	6	2	80	37	17	0,0	5,6	0,0	0,0
10	Gold	7108	5	2	82	72	714	0,0	0,0	0,0	1,4
Alle Produkte			278	100	100	280.796	209.135	*		**	

*Teil des GSP der EU **Teil des GSP der USA

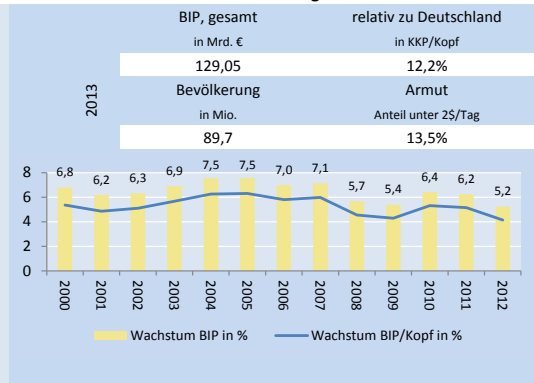


Vietnam

Präsenz in internationalen Handelsabkommen

WTO Mitgliedschaft	seit 2007	
Abgeschlossene Handelsabkommen	8	
Wichtigste Handelsabkommen	ASEAN Free Trade Area (AFTA) Japan-Vietnam ASEAN-China ASEAN-Indien ASEAN-Australien-Neuseeland	
Durchschnittliche Tiefe der Abkommen	0,7	
Potentieller Effekt auf Wohlfahrt durch TTIP	Mikro	Makro
	-0,05%	-0,01%

Entwicklung



Überblick Einfuhr/ Ausfuhr 2012 (Güter & Dienstleistungen)

Exporte		Importe	
in Mrd. €	relativ zum BIP	in Mrd. €	relativ zum BIP
97,06	80,0%	92,81	76,5%
Saldo Handelsbilanz			
in Mrd. €		relativ zum BIP	
4,25		3,5%	

Ausfuhren in die EU & USA 2012 (Güter)

Rang	Produkt	Code	Wert		Anteil in %		EU in die USA		USA in die EU		Durchschnittszölle EU/USA			
			in Mio. €		abs.	kum.	in Mio. €		in %		EU		USA	
			HS4				in Mio. €	in %	VNM	MFN	VNM	MFN		
1	Transmissionapp. (Radio, TV)	8525	5.522	16	16	585	610	0,0	2,9	1,0	1,0			
2	Schuhwerk	6403	2.464	7	24	1.046	31	0,0	7,8	5,2	5,2			
3	Dateneinlesungsgeräte	8471	1.763	5	29	1.607	3.879	0,0	0,0	0,0	0,0			
4	Kaffee	901	1.757	5	34	207	14	0,0	4,9	0,0	0,0			
5	Möbel	9403	1.376	4	38	1.234	137	0,0	1,3	0,0	0,0			
6	Schuhwerk (mit Plastik)	6402	1.361	4	42	101	6	0,0	16,9	19,2	19,2			
7	Pullover, Westen, etc.	6110	1.283	4	46	195	40	0,0	11,9	12,2	12,2			
8	Schuhwerk (mit Leder)	6404	1.221	4	50	61	7	0,0	17,0	28,2	28,2			
9	Damenanzüge	6204	1.171	3	53	367	118	0,0	12,0	11,5	11,5			
10	Herrenanzüge	6203	775	2	56	354	27	0,0	12,0	13,6	13,6			
Alle Produkte			33.532	100	100	280.796	209.135	*						

*Teil des GSP der EU

Top 10 Handelspartner 2012 (Güter, in Mrd. €)

