



ANDREAS FREYTAG, PETER DRAPER UND SUSANNE FRICKE

DIE AUSWIRKUNGEN VON TTIP

TEIL 2: KONSEQUENZEN FÜR DIE POLITIK DER EUROPÄISCHEN UNION, DIE TRANSATLANTISCHE INTEGRATION, CHINA UND DIE WELTHANDELSORDNUNG

INHALT

4 | ZUSAMMENFASSUNG

5 | EINFÜHRUNG

6 | POLITISCHE ÖKONOMIE DER TRANSATLANTISCHEN INTEGRATION

<i>Die EU in der TTIP: Zentrifugal- oder Zentripetalkräfte</i>	6
<i>Handelsintegration am Atlantik: Das „kleine“ Politszenario</i>	8
<i>Das transatlantische Strategieprogramm: NATO, NSA und ehemalige UdSSR</i>	9

11 | GEOSTRATEGISCHE ASPEKTE DER TTIP

<i>Infragestellung der US-Führungsrolle im Welthandel</i>	11
<i>Was sind die europäischen Interessen?.....</i>	12
<i>China und das „kleine“ und „große“ Politszenario der Mega-Freihandelszonen</i>	13
<i>Bedeutung für die internationale Handelsordnung</i>	14

16 | MEGAABKOMMEN UND INTERNATIONALE HANDELSORDNUNG: DREI SZENARIEN

<i>Voller Erfolg.....</i>	16
<i>Teilerfolg.....</i>	17
<i>Fehlschlag</i>	17

19 | FAZIT

20 | LITERATUR

21 | ABKÜRZUNGEN

22 | BIOGRAFISCHE ANMERKUNGEN

Zusammenfassung

- Die geplante Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (engl. Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) ist nicht nur ökonomisch höchst wichtig, sondern kann potenziell auch die Weltordnung und das globale Handels- und Wohlfahrtssystem verändern. Wurden transatlantische Verhandlungen in den 1990ern im Allgemeinen als Bedrohung der internationalen Handelsordnung betrachtet und bargen die Gefahr einer „Festung Atlantik“, so sind diesmal die Rahmenbedingungen anders.
- Aufgrund der Fragmentierung der Produktionsprozesse und eines entsprechenden Wandels der internationalen Handelsbeziehungen sind die Auswirkungen regionaler Integration anders. Handelserzeugung und -umleitung haben an Bedeutung ab- und Standard- und Investitionsregelungen zugenommen. Bei richtiger Ausgestaltung kann die TTIP den Welthandel fördern und die weltweite Arbeitsteilung vertiefen.
- Verbunden mit der transpazifischen Partnerschaft (TPP) kann sich dieser Effekt sogar noch verstärken. Die Parallelverhandlungen über zwei sog. Mega-Freihandelszonen könnten der internationalen Handelsordnung ein neues Gesicht und der Welthandelsorganisation (WTO) neuen Schub verleihen. Zugleich könnte dieser Trend die Reformen in China und eine breitere Akzeptanz einer liberalen Handelsordnung fördern.
- Intern wird der Versuch, Handelshemmnisse abzubauen und Standards anzugleichen oder zumindest gegenseitig anzuerkennen, jedoch nicht spannungsfrei verlaufen. Zwar mögen viele von einer Integration profitieren, doch wird es bei einem verstärkten Wettbewerb auch viele Verlierer geben. Im regionalen Integrationsprozess kann es daher auch zu inneren Widerständen kommen. Zudem haben jüngste Entwicklungen bezüglich der gegenseitigen Ausspähung durch Geheimdienste unter den Partnern Besorgnis über die wahre Natur der transatlantischen Partnerschaft erregt.
- Die TTIP kann der Europäischen Union (EU) auch durch eine Unterstützung notwendiger mikroökonomischer Reformen nützen. Im Gefolge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise und angesichts weiterbestehender Probleme in der Eurozone braucht Europa einen angebotsseitigen Impuls. Die TTIP und ihre voraussichtlichen Folgen auf die internationale Handelsordnung könnten dieses Reformprogramm stärken und die Partikularinteressen überwinden, die den notwendigen Schritten zur Erhöhung europäischer Wettbewerbsfähigkeit noch im Wege stehen.
- Aus diesem Blickwinkel kann die TTIP als eine große Chance für die globale Wirtschaftspolitik betrachtet werden. Wenn Europäer und Amerikaner die Hürden für ein besseres politisches Regelwerk zu Handel und Investitionen nicht nur auf atlantischer Ebene überwinden, könnte die Welt davon profitieren.

Einführung

Die geplante Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (engl. Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) ist nicht nur ökonomisch höchst wichtig, sondern kann potenziell auch die Weltordnung und das globale Handels- und Wohlfahrtssystem verändern. Wenn zwei der vier größten Handelsblöcke, die zusammen 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und 30 Prozent des Welthandels ausmachen, nach stärkerer Integration streben, sind dadurch weitreichende Folgen für die internationale Handelsordnung, aber auch auf breiterer politischer Bühne zu erwarten.

Daraus ergibt sich sogleich eine Reihe von Fragen, z. B. hinsichtlich der Kompatibilität einer Welthandelsorganisation (WTO) nach der Konferenz von Bali mit der TTIP, den Beziehungen zwischen TTIP und anderen Gebieten regionaler Integration wie der transpazifischen Partnerschaft (TPP) oder der politischen Folgen der Bildung eines so großen Handelsblocks wie der TTIP. Die Entwicklungsländer wird die Bildung von TTIP oder TPP vor große Herausforderungen stellen, da diese Mega-Freihandelszonen weit über WTO-Vereinbarungen hinausgehen und zur Änderung weltweiter Standards führen werden. Die TTIP sollte auch in einem strategischen geopolitischen Zusammenhang gesehen werden, den es gemeinsam mit der TPP bildet, und aus der seine Dynamik zu einem Gutteil herrührt, nämlich dem Aufstieg Chinas zur Weltmacht, gefolgt von Indien und vielleicht weiteren Schwellenländern.

Aber auch intern wird der Versuch, Handelshemmnisse abzubauen und Standards anzugleichen oder zumindest gegenseitig anzuerkennen, nicht spannungsfrei verlaufen. Zwar mögen viele von einer Integration profitieren, doch wird es bei einem verstärkten Wettbewerb auch viele Verlierer geben. Im regionalen Integrationsprozess kann es daher auch zu inneren Widerständen kommen. Zudem haben jüngste Entwicklungen bezüglich der gegenseitigen Ausspähung durch Geheimdienste unter den Partnern Besorgnis über die wahre Natur der transatlantischen Partnerschaft erregt.

Ein näherer Blick auf die möglichen geopolitischen Folgen dieses Abkommens erscheint daher von größtem Interesse. Auch wenn es noch zu früh für eine genaue Abschätzung der weltweiten Veränderungen ist, zu denen TTIP und TPP führen, kann man zurecht darüber spekulieren. Da die Anlässe internationaler Konflikte oft auf innenpolitischem Gebiet liegen und dann auf die internationale Ebene übertragen werden, beginnen wir jeweils auf europäischer, amerikanischer und transatlantischer Ebene. Zunächst geht es um die Sektoren oder Länder in der EU, denen das TTIP eventuell schaden wird. Anschließend analysieren wir die transatlantischen politisch-wirtschaftlichen Beziehungen im Gefüge der Verhandlungsthemen einschließlich jüngster Spannungen in Sicherheitsfragen. Diese Analyse des Vorzugshandelsabkommens bezeichnen wir als „kleines Politszenario“. Diese Diskussion umfasst notwendigerweise eine Anzahl strittiger Punkte in den transatlantischen Beziehungen, die in ihrer Gesamtheit die Verhandlungen zum Scheitern bringen könnten. Das ebnet den Weg für eine Diskussion über die „hohe Politik“, die den derzeit gemeinsamen Wunsch, zu einem Abschluss zu kommen, untermauert. Hierbei konzentrieren wir uns auf die derzeitigen geopolitischen Faktoren auf globaler Ebene, insbesondere auf den Aufstieg Chinas, in geringerem Maße die BRICS-Länder (Brasilien, Russland, China, Indien und Südafrika) sowie die Probleme und Chancen, die sich für die westliche Vormachtstellung in der internationalen Handelsordnung ergeben. Im letzten Kapitel werden drei Szenarien für die TTIP und ihren Vorläufer bzw. Zwilling, die TPP, und ihre jeweiligen Auswirkungen entworfen. Da wir die Auswirkungen der TTIP auf die EU positiv sehen, befassen wir uns im Fazit mit einigen tieferen Auswirkungen für Europa.

Die geplante Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (engl. Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) ist nicht nur ökonomisch höchst wichtig, sondern kann potenziell auch die Weltordnung und das globale Handels- und Wohlfahrtssystem verändern.

Politische Ökonomie der transatlantischen Integration

DIE EU IN DER TTIP: ZENTRIFUGAL- ODER ZENTRIPETALKRÄFTE

Die Effekte einer transatlantischen Freihandelszone sind zahlreich und für die einzelnen EU-Mitgliedsländer unterschiedlich. Die zentrale Frage ist, ob dadurch die EU-Staaten auseinanderdriften oder sich annähern. Um diese Frage zu bewerten, beziehen wir uns auf die Studie von Felbermayr, Heid und Lehwald (2013). Sie zeigen die unterschiedlichen Auswirkungen der TTIP auf Einfuhr- und Ausfuhrströme anhand des realen Pro-Kopf-Einkommens und der Arbeitslosenrate. Sie unterscheiden zwei Szenarien zur TTIP: eines, das von einer völligen Abschaffung von Zöllen ausgeht und ein umfassenderes, das zusätzlich die Abschaffung nichttarifärer Handelshemmnisse vorsieht. Im Hinblick auf den Effekt auf die Ein- und Ausfuhrströme der Länder gehen sie davon aus, dass vor allem die Handelsströme zwischen Deutschland und den USA stark anwachsen. Bei Annahme einer völligen Abschaffung der Zölle könnte das Wachstum deutscher Exporte in die USA 1,13 Prozent und der Importe 1,65 Prozent betragen. Geht man von einer umfassenden Liberalisierung aus (Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse), könnten die deutschen Exporte in die und Importe aus den USA um mehr als 90 Prozent steigen. Der deutsche Handel mit anderen Partnerländern, vor allem Großbritannien, Frankreich und China, könnte hingegen aufgrund einer Umleitung derzeit in der EU herrschender Handelsströme¹ zurückgehen.

Ein starkes Anwachsen der Handelsströme könnte auch für Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien (GIIPS-Länder) zu verzeichnen sein, insbesondere beim Szenario einer umfassenden Liberalisierung. Griechenland, Italien und Portugal könnten Wachstumsraten um die 90 Prozent bei Aus- und Einfuhren erleben, was dem Anstieg des Handelsvolumens zwischen Deutschland und den USA entspräche. Spanien könnte einen Handelszuwachs von 80 und Irland von 70 Prozent verzeichnen (Irland hat bereits einen umfangreichen transatlantischen Handel und würde demnach bei einer umfassenden Liberalisierung etwas geringere Wachstumsraten verzeichnen).

Der Fall Großbritanniens ist besonders aufschlussreich. Nachdem bereits ein hohes Maß an Integration mit den USA besteht und die natürlichen Handelshemmnisse (Sprache, Kultur usw.) niedrig sind, könnte eine TTIP bedeutende Auswirkungen auf die britischen Handelsströme haben. Eine Beseitigung von Handelshemmnissen zwischen der EU und den USA könnte daher zu einer besonders hohen Handelserzeugung zwischen den USA und Großbritannien führen sowie zu einer Umlenkung des britischen Handels mit der EU in Richtung USA. Das Handelsvolumen zwischen Großbritannien und den USA könnte demnach signifikant ansteigen (im Falle der Abschaffung von Zöllen 0,98 Prozent bei Exporten in die und 1,38 bei Importen aus den USA und beim Szenario der umfassenden Liberalisierung 60 Prozent für Aus- und Einfuhren). Gleichzeitig jedoch könnte der Austausch mit den EU-Ländern abnehmen. Ein Rückgang der Handelsströme zwischen Großbritannien und Frankreich (um die 36 Prozent), Deutschland (ca. 40 Prozent) und Italien (ca. 45 Prozent) wäre denkbar. Über die Folgen dieser Entwicklung für die britische Neigung zu einem EU-Austritt kann nur spekuliert werden.

¹ | Eine Umleitung von Handelsströmen impliziert im Allgemeinen einen Rückgang des Handels mit effizient arbeitenden Erzeugern in Drittländern infolge der regionalen Integration (Viner 1950).

*Die Handelsströme
Griechenlands, Irlands,
Portugals und Spaniens
werden überdurchschnitt-
lich stark ansteigen.*

Die Tendenzen einer gegenseitigen Annäherung der EU-Länder im Zuge der TTIP werden deutlich, wenn man die Effekte auf das reale Pro-Kopf-Einkommen und die Arbeitslosenrate betrachtet. Eine Abschätzung der Veränderungen des realen Pro-Kopf-Einkommens in den EU-Mitgliedstaaten zeigt, dass alle EU-Länder von einer Liberalisierung des Handels mit den USA profitieren würden. In welchem Maße, hing indes von Handelsstrukturen, Größe und geographischer Lage der einzelnen Länder ab. Länder mit einem bereits hohen Export in die USA würden vergleichsweise mehr profitieren wie etwa Großbritannien, das im Falle einer Abschaffung der Zölle ein Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens von 0,31 Prozent verzeichnen würde. Kleinere Länder hätten ebenfalls tendenziell mehr davon, da sie in die internationale Arbeitsteilung stärker eingebunden sind und in hohem Maße von geringeren Handelskosten profitieren. Das wird deutlich, wenn man die baltischen Länder betrachtet, mit einem potenziellen Wachstum des realen Pro-Kopf-Einkommens von 0,5 Prozent für Estland, 0,49 für Lettland und 0,58 für Litauen (das den höchsten Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens aller EU-Länder verzeichnen würde). Felbermayr, Heid und Lehwald (2013) zeigen zudem, dass Länder mit einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen mehr profitieren würden als jene mit einem höheren, was die Tendenz zu einer Angleichung der Pro-Kopf-Einkommen unterstreicht. Rumänien könnte beispielsweise einen Anstieg von 0,38 Prozent verzeichnen, Luxemburg hingegen nur von 0,03 Prozent. Der prognostizierte Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens wäre bei dem Szenario einer umfassenden Liberalisierung sogar noch höher (EU-Durchschnitt: 4,95 Prozent). Die Länder, die potenziell am meisten profitieren würden, sind jene mit einem relativ ausgedehnten Güterhandel mit den USA, wie Großbritannien. Auch die skandinavischen Länder und Spanien hätten ein überdurchschnittliches Anwachsen des Pro-Kopf-Einkommens zu verzeichnen. Länder mit einem geringeren Handelsvolumen mit den USA würden jedoch weniger profitieren, wie etwa Frankreich (Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens um 2,64 Prozent). Aber selbst Ländern, die von einer TTIP mutmaßlich weniger profitieren würden (etwa Luxemburg, das einen Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens von 0,03 Prozent zu verzeichnen hätte), käme eine Ausweitung des Handels anderer EU-Länder mit den USA indirekt zugute (Felbermayr, Heid und Lehwald 2013).

Eine Abschätzung der Veränderungen des realen Pro-Kopf-Einkommens in den EU-Mitgliedstaaten zeigt, dass alle EU-Länder von einer Liberalisierung des Handels mit den USA profitieren würden.

Auch hinsichtlich der Effekte auf den Arbeitsmarkt² entwerfen Felbermayr, Heid und Lehwald (2013) zwei optimistische Szenarien. Im Falle der Abschaffung von Zöllen gehen sie von einem Anstieg der Beschäftigungszahlen von rund 0,1 Prozentpunkten in allen EU-Ländern aus. Wieder ist Großbritannien hier ein Sonderfall, denn es könnte aufgrund seiner relativen Nähe zu den USA ein höheres Wachstum der Beschäftigtenzahl (um 0,34 Prozentpunkte) verzeichnen. Zudem zeigt sich wieder eine Annäherungstendenz. Je höher also die derzeitige Arbeitslosenrate ist, desto stärker ist deren potenzielle Verringerung bei einer Abschaffung der Zölle (mit Ausnahme Großbritanniens, das eine relativ geringe Arbeitslosenrate hat, aber am meisten profitieren würde). Erneut sind die Effekte bedeutend größer, wenn man von einer umfassenden Liberalisierung ausgeht. Dabei wird deutlich, dass von ihr jene Länder am meisten profitieren würden, die derzeit stark von Bank- und Staatsschuldenkrisen betroffen sind. Die Arbeitslosigkeit könnte demnach in Spanien um 0,62 Prozentpunkte, um 0,70 in Griechenland und Portugal und um 0,84 Prozentpunkte in Irland zurückgehen (Felbermayr, Heid und Lehwald 2013).

Bei der Bewertung der Studie ist Vorsicht geboten. Dennoch lässt sich anhand der oben angeführten Ergebnisse kein Auseinanderdriften der EU-Länder infolge einer transatlantischen Liberalisierung erkennen. Im Gegenteil sind Konvergenzen erkennbar, insbesondere hinsichtlich der Entwicklung beim Pro-Kopf-Einkommen und der Arbeitslosenrate. Draper et al. (2014) sehen dieses Szenario nach Einsicht der vorhandenen Literatur gedämpft optimistisch.

2 | Die Ergebnisse der Studie beziehen sich auf langfristige Arbeitslosenraten. Sie geben die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt unabhängig von Wirtschaftszyklen wieder (Felbermayr, Heid, Lehwald 2013).

HANDELSINTEGRATION AM ATLANTIK: DAS „KLEINE“ POLITISZENARIO

Sowohl die Theorie regionaler Integration als auch empirische Daten lassen den Schluss zu, dass die Wohlfahrtseffekte dieses Integrationsprozesses insgesamt positiv sein werden. Bei der TTIP werden in der Literatur bescheidene, aber deutliche positive Auswirkungen für die USA und die EU erwartet (Freytag, Draper und Fricke 2014). Diese sind aber nicht notwendigerweise gleichmäßig verteilt. Manche Produktionsfaktoren können profitieren, andere verlieren. Potenzielle Verlierer werden sich den Bemühungen um eine regionale Integration widersetzen, wie die TTIP-Verhandlungen zeigen. Dementsprechend sind beiderseits des Atlantiks Stimmen zu vernehmen, die sich gegen eine tiefere Integration (WTO+) aussprechen. Zudem wächst in der Gesellschaft die Besorgnis darüber, dass die Verhandlungen in Hinterzimmern stattfinden und nur den Großkonzernen zugute kommen. Transparenz ist zu einem wichtigen Punkt geworden, vor allem im Hinblick auf Regelungen und Standards.

Die Wohlfahrteffekte sind nicht notwendigerweise gleichverteilt. Es wird Verlierer geben, die sich gegen eine weitergehende Handelsliberalisierung aussprechen.

In Europa stehen Sonderinteressen in Kulturbetrieb und Landwirtschaft den TTIP-Verhandlungen über die entsprechenden Themen von Beginn an im Wege. Die Subventionierung von Filmen, der Investitionsschutz und genetisch veränderte Nahrungsmittel sind strittige Fragen. Die beiden zuletzt genannten Punkte stehen auf der Agenda von Nichtregierungsorganisationen (NGO) besonders weit oben. Bei beiden ist das vorherrschende Argument, dass die Interessen US-amerikanischer Großkonzerne höher bewertet werden als die Belange der Allgemeinheit in der EU. Das Problem ist, dass nicht klar ist, was die Belange der Allgemeinheit wirklich sind. Die Risiken genetisch veränderter Nahrungsmittel sind bislang nicht wissenschaftlich erwiesen; es sind weitere Daten nötig. Eine nichtdiskriminierende Haltung gegenüber ausländischen Investoren – und damit ihr Schutz vor Diskriminierung und Enteignung – liegt zudem im Interesse der Schaffung von Arbeitsplätzen durch interne Auslandsdirektinvestitionen in Europa. Ein weiterer starker Kritikpunkt ist die Einrichtung eines Systems zur Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Investoren und dem Staat (ISDS). Es soll multinationalen Konzernen (MNK) die Möglichkeit einräumen, Staaten vor einem internationalen Gerichtshof zu verklagen, wenn sie einen Gewinnverlust infolge staatlicher Interventionen oder Regelungen befürchten, vor allem im öffentlichen Gesundheitswesen, im Bereich des Umwelt- oder des sozialen Schutzes.

In beiden Fällen kocht die Erregung hoch. Diese Atmosphäre wurde durch jüngste Äußerungen europäischer Politiker wie der deutschen Umwelt- bzw. Landwirtschaftsminister angeheizt. Vor allem im Hinblick auf das ISDS und die unterschiedlichen Leitlinien fürchten beide Minister eine Aufweichung der Lebensmittel- und Umweltstandards in der EU (Spiegel Online 2014). EU-Handelskommissar de Gucht hat die Verhandlungen über Investitionen sogar für drei Monate ausgesetzt, um sicherzustellen, dass die Öffentlichkeit besser informiert wird. Solange die US-Regierung sich noch um eine Trade Promotion Authority (TPA) bemüht (s. unten), sind derlei Bemühungen indes müßig.

Eine Lösung für die regulatorischen Unterschiede findet sich indes auf dem EU-Binnenmarkt: Das Ursprungslandprinzip, das heißt die gegenseitige Anerkennung und Anwendung von Umwelt- und Verbraucherschutzbestimmungen über den Atlantik verbunden mit einer strengen Kennzeichnungspflicht. Dann können die europäischen Verbraucher selbst entscheiden, ob sie beispielsweise ein bestimmtes Maisezeugnis konsumieren wollen. Die Erfahrungen der EU mit diesem Modell sind sehr gut und sollten als Vorbild dienen.³

In den USA ist das Problem noch komplizierter. Obwohl billige Importe den Ärmsten im Lande zugute kämen und daher gefördert werden sollten, dreht sich die Handelsdebatte in den USA um die Schaffung von Arbeitsplätzen durch den Export. Zudem hängt vieles davon ab, ob Präsident Obama vom US-Kongress ein TPA erhält. Diese Frage ist hochproblematisch, da das letzte TPA-Mandat 2007 auslief. Das Problem hierbei ist, dass die

Demokratische Partei traditionell gegen eine Einfuhrliberalisierung ist. Ironischerweise scheinen die Beschäftigungsbedingungen trotz ihrer negativen Verteilungseffekte das stärkste Argument der Demokraten für den Protektionismus zu sein.⁴ Ohne TPA erscheinenden zielführende Verhandlungen jedoch weit weniger wahrscheinlich als mit (The Economist 2014).

Die Gestaltung der Handelspolitik ändert sich zudem je nach regionaler Integration. Dies könnte auch zu verschiedenen Ebenen von Protektion in den Präferenzabkommen (PTA) führen. Die theoretische Literatur zur politischen Ökonomik regionaler Integration ist sehr spärlich, was sich angesichts neuer Abläufe im Handel, auch als Handel des 21. Jahrhunderts bezeichnet, ändern müsste (Baldwin 2013). Diese Literatur befasst sich mit dem allgemeinen Protektionsniveau nach einer Integration. In einem Vorzugshandelsabkommen spielt sich Handelspolitik auf nationaler Ebene ab. Das allgemeine Protektionsniveau ist eher niedrig, da zwischen den einzelnen Ländern Wettbewerb besteht. In einer Zollunion hingegen gibt es oftmals eine für die Handelspolitik zuständige zentrale Zollstelle, wie in der EU die Europäische Kommission. Nach Frey und Buhofer (1986) führt eine sich vertiefende Integration zu stärkerem Protektionismus. Der Grund könnte sein, dass die Zentralbehörde nach dem Niskanen-Modell funktioniert⁵ und den Ruf nach Protektionismus herbeiführen will (Freytag 1995). Im Falle der TTIP ist eine solche Entwicklung indes ausgeschlossen.

Wie schon erwähnt, sind diese Erwägungen eher für den Handel nach dem Muster des 20. Jahrhunderts relevant, bei dem Güter in einem Land produziert und in ein anderes transportiert und dort verkauft wurden. Angesichts der technischen Möglichkeiten und der niedrigen Transport- und Kommunikationskosten von heute werden Produktionsprozesse zusehends fragmentiert und die Handelspolitik dezentralisiert, da die Unternehmen Teil globaler Wertschöpfungsketten sind. Ihr Interesse konzentriert sich daher weniger auf traditionelle Maßnahmen an den Grenzen selbst, sondern vielmehr auf offene Märkte mit verlässlicher Regulierung. Der Protektionismus verlagert sich damit tendenziell hinter die Grenze. Es ist sogar zu erwarten, dass weltweit tätige Unternehmen eine Führungsrolle bei der Standardisierung und damit beim Generieren von Schutzmaßnahmen übernehmen werden, um ihre Standards durchzusetzen. Diese richten sich eher gegen andere Firmen als gegen Länder. Es besteht zudem eine Neigung bei den Regulierungsbehörden, protektionistische Hürden aufzurichten, wenn sie sich im Netz ihrer eigenen Regulierungen verfangen.

DAS TRANSATLANTISCHE STRATEGIEPROGRAMM: NATO, NSA UND EHEMALIGE UDSSR

Handelspolitik vollzieht sich nicht in einem Vakuum. Sie ist vielmehr mit anderen Politikfeldern verknüpft, wenn auch in geringem Maße. Im Lichte der sogenannten NSA-Affäre (NSA – Nationale Sicherheitsbehörde der USA) zwischen den USA und ihren europäischen

Eine Lösung für die regulatorischen Unterschiede findet sich auf dem EU-Binnenmarkt: Das Ursprungslandprinzip, das heißt die gegenseitige Anerkennung und Anwendung von Umwelt- und Verbraucherschutzbestimmungen über den Atlantik verbunden mit einer strengen Kennzeichnungspflicht.

3 | Ein Beispiel ist das deutsche Bier. Der deutsche Versuch, die eigenen Braustandards in Deutschland verbindlich zu machen, scheiterte am Ursprungslandprinzip. Alle Arten von Bier können daher in Deutschland verkauft werden. Die überwältigende Mehrheit der Bierkonsumenten greift aber nach wie vor zu Bier, das nach dem deutschen Reinheitsgebot gebraut ist; es ist zu einem Vermarktungsinstrument geworden.

4 | Gresser (2014) zeigt, dass in den USA die Zollsätze für Billigprodukte viel höher als die für die entsprechenden Luxusgüter sind, z. B. bei Kleidung und Geschirr. Das heißt, Ärmere leiden vergleichsweise stärker unter der Protektion als Reiche. Der US-Protektionismus schadet daher den Ärmsten im Lande wie auch außerhalb der USA.

5 | Das Niskanen-Modell erklärt das Anwachsen der Bürokratie durch Erklärung der Interaktionen zwischen Politikern und Bürokraten, die durch asymmetrische Information gekennzeichnet ist. Rational denkende Bürokraten versuchen, ihr Budget zu maximieren, weil hiervon ihr persönlicher Nutzen (wie das Prestige oder das Überleben der Organisation) abhängt. Das führt jedoch zu einem Überangebot der bereitgestellten Leistungen.

Partnern haben einige politische Entscheidungsträger in Europa und EU-Vertreter laut über einen Stopp der TTIP-Verhandlungen nachgedacht. Den USA würden damit beträchtliche Wohlfahrtsteigerungen entgehen, die vermutlich höher wären als der Nutzen für die Europäer (Freytag, Draper und Fricke 2014). Beides zu verknüpfen erscheint daher natürlich und verlockend, um die US-Regierung dazu zu bewegen, ihre geheimdienstlichen und Überwachungspraktiken gegenüber ihren europäischen Partnern zu ändern.

Die NSA-Äffäre dürfte sich negativ auf den Verhandlungsprozess auswirken. Die eher protektionistisch orientierten Demokraten, die gegenwärtig die Mehrheit im US-Senat innehaben, könnten die Geheimdienstaffäre als Sündenbock heranziehen.

Die Wahrscheinlichkeit eines Erfolgs könnte indes von der tatsächlichen oder wahrgenommenen Einschätzung der TTIP in den USA abhängen. Das muss sorgsam bedacht werden, bevor man die Gespräche mit anderen Feldern verknüpft. Angesichts der protektionistischen Neigungen der Demokraten, die derzeit über die Mehrheit im Senat verfügen, ist Skepsis angebracht. Statt die US-Regierung unter Druck zu setzen, das Gebaren ihrer Geheimdienste zu überdenken – etwas, das nach Präsident Obamas jüngster Rede zu diesem Thema nicht zur Debatte steht –, könnte diese Angelegenheit dem Kongress einen Vorwand liefern, die Verhandlungen zu stoppen oder den Preis für die TTIP hochzutreiben. Der Schuss, beide Themen zu verbinden, könnte damit nach hinten losgehen. Zudem waren die Unternehmen im Zentrum des Skandals – amerikanische Technologiegiganten wie Google oder Apple – durch die Entwicklung des Cloud Computings Vorreiter beim Abbau weltweiter Wissensbarrieren. Die Vorteile für die Verbraucher überwiegen bei weitem die Kosten in Bezug auf Datenschutz, obwohl die EU-Staaten mit ihrem Drängen auf striktere Datenschutzbestimmungen zweifellos Recht haben.

Was die NATO betrifft, könnte die Strategie, Themen miteinander zu verknüpfen, erfolgreicher sein. Das Angebot eines stärkeren europäischen, insbesondere deutschen Engagements bei militärischen Interventionen könnte den US-Kongress dazu bewegen, seinen Widerstand gegen eine weitere transatlantische Liberalisierung aufzugeben. Aber auch hier wiederum würde die EU bei einem solchen Ansatz Gefahr laufen, die Vorteile des TTIP zu verspielen. Zudem ist die EU weitaus stärker auf den Beistand in puncto Sicherheit durch die NATO angewiesen, als es die USA auf das europäische Engagement sind, wie die gegenwärtige Krise in der Ukraine hinreichend verdeutlicht. Eines der zwingendsten geopolitischen Argumente der EU für ein Anstreben der TTIP ist die relative Verwundbarkeit gegenüber einem russischen Revisionismus in Osteuropa oder den Staaten der ehemaligen Sowjetunion.

Ein weiteres Argument bedarf näherer Betrachtung. Es ist hinlänglich bekannt, dass in der anhaltenden Wirtschaftskrise, in der sich die EU seit 2008 befindet, die Vorbehalte gegen die EU zugenommen haben und in einer Zeit großer globaler Veränderungen ab einem gewissen Punkt die Stabilität des gesamten EU-Projekts bedrohen könnten. Käme es hierzu, wäre die EU und ihre Mitgliedstaaten sehr viel verwundbarer gegenüber Angriffen von außen (Stiftung für internationale Beziehungen und externen Dialog – FRIDE 2014). Im Gegensatz hierzu könnten die wirtschaftlichen Vorteile einer TTIP Integration und Zusammenhalt in der EU fördern und damit die Rolle der EU auf der Weltbühne stärken. Diese Vorteile wegen ein paar kleinerer Gewinne auf der Ebene des „kleinen“ Politzenarios am Verhandlungstisch aufs Spiel zu setzen, wäre in der Tat ein riskanterer Ansatz.

Da die USA in den Verhandlungen zur TPP raschere Fortschritte macht als bei der TTIP, erscheint die europäische Position eher schwach, und die Verknüpfung der TTIP mit anderen Fragen ist nicht besonders vielversprechend. Es könnte im Gegenteil eine bessere Strategie sein, die TTIP als flankierende Maßnahme zu nutzen, um seitens der EU das transatlantische Vertrauensverhältnis wiederherzustellen, und ein weiteres geopolitisches Engagement der USA in Europa zu sichern, indem über die TTIP ohne Vorbedingungen weiter verhandelt wird. Das Risiko für die Europäer, bei einer Megaregion wie der TPP außen vor zu bleiben, ist zu hoch, um die TTIP als strategischen Hebel zu benutzen. Die Erfolgsaussichten strategischer Verknüpfungen scheinen eher gering und sollten nicht ernstlich in Betracht gezogen werden.

Geostrategische Aspekte der TTIP

Bilaterale Handelsabkommen können sich stark auf die internationale Handelsordnung auswirken. Die Form der Initiative bestimmt jedoch ihren Effekt auf multilaterale Verhandlungen. Die meisten bilateralen Handelsabkommen bestehen zwischen zwei kleinen Ländern (Süd-Süd) oder zwischen einem großen und einem kleinen (Zentrum-Peripherie) und haben keine große wirtschaftliche Bedeutung (keine starke Liberalisierung der Zollsätze, nicht wesentlich über WTO-Vereinbarungen hinausgehend) und keinen bedeutsamen Effekt auf die multilaterale Handelsordnung.

Da die TTIP jedoch ein Abkommen zwischen den größten entwickelten Volkswirtschaften ist, käme es dabei sicherlich zu bedeutsamen systemischen Effekten (Erixon und Pehnelt 2009). Zudem kann im Vergleich die Einführung und Umsetzung einer umfassenden TPP bedeutsamer sein als die transatlantische Partnerschaft, wenn sie zu einem Abkommen führt, das die gesamte Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit (APEC) umfasst. Ein solches Abkommen könnte zur Einrichtung eines der größten Präferenzabkommen unter Einschluss Chinas, Japans und der USA gemeinsam mit einigen der rasch wachsenden asiatischen und pazifischen Länder führen.

Drittländer, die weder der TTIP noch der TPP angehören, könnten auf zweierlei Art reagieren. Zum einen könnten eine Reihe weiterer Vorzugshandelsvereinbarungen parallel zur TTIP entstehen, mit denen Schwellenländer ein Gegengewicht zur TTIP schaffen wollen. Im Kern dieses potenziell negativen Szenarios steckt die Frage nach der Führungsrolle im Welthandel, die für den eigentlichen Gedanken des Welthandels maßgeblich ist. Eine Denkrichtung in der Theorie internationaler Beziehungen war lange Zeit die Idee der „hegemonialen Stabilität“ (Gilpin 2001). Sie hat ihre Wurzeln in der Hobbes'schen Idee politischer Macht und des menschlichen Bedürfnisses nach einem Staat, der Recht und Ordnung gewährleistet, damit die Gesellschaft nicht degeneriert und es zum Kampf aller gegen alle kommt (Hobbes 1651). Seit dem 2. Weltkrieg haben die USA die Rolle erst der Führungsmacht des Westens, dann des Globus übernommen. Unter der Ägide der Vereinigten Staaten wurde das Nachkriegssystem der internationalen Wirtschaftsordnung ein- und fortgeführt. Mit dem Aufstieg Chinas und anderer Schwellenländer ist die globale Führungsrolle der USA zunehmend bedroht. Angesichts dessen ist der Umstand, dass die USA das zentrale Element sowohl der TPP als auch der TTIP sind, von hoher Bedeutung und wird weitgehend als der Versuch der USA gedeutet, seine Vormachtstellung in der internationalen Handelsordnung wiederherzustellen.

INFRAGESTELLUNG DER US-FÜHRUNGSRolle IM WELTHANDEL

In diesem Zusammenhang ist in den USA unserer Einschätzung nach die vorherrschende Ansicht unter politischen Entscheidungsträgern und Beobachtern, dass die Doha-Runde gescheitert und die WTO dem Untergang geweiht ist. Ein Schlüsselfaktor, der diesen Standpunkt unterstreicht, ist, dass die großen Schwellenländer – vor allem China, aber auch Indien und Brasilien – entweder nicht willens oder nicht in der Lage sind, die Folgen zu tragen, die die Rolle als Führungsmacht des Welthandels nach sich zieht. Das ist eine der Haupttriebfedern der USA bei den Verhandlungen zu TTIP und TPP. Eine weitere Motivation in diesem Umfeld ist die Auffassung, dass zur Schaffung des Regelwerks, das für den Handel im 21. Jahrhundert mit seinen globalen Wertschöpfungsketten notwendig ist, auf regionaler Ebene wesentlich mehr getan werden kann

Bilaterale Handelsabkommen können sich stark auf die internationale Handelsordnung auswirken. Da die TTIP ein Abkommen zwischen den größten entwickelten Volkswirtschaften ist, käme es dabei sicherlich zu bedeutsamen systemischen Effekten.

???

als durch die in Verfahrensfragen eingezwängte WTO. Diese beiden Faktoren haben die amerikanische Entscheidung, zu den ursprünglichen TPP-Ländern zu stoßen und sich in der Folge für eine Erweiterung des Teilnehmerkreises einzusetzen, wesentlich beeinflusst.⁶ Sie erklären auch den Sprachgebrauch hinsichtlich der Ziele der TPP, insbesondere den Abschluss eines ehrgeizigen Präferenzabkommens.

Mit dem Aufstieg Chinas und anderer Schwellenländer ist die globale Führungsrolle der USA zunehmend bedroht. Angesichts dessen ist der Umstand, dass die USA das zentrale Element sowohl der TPP als auch der TTIP sind, von hoher Bedeutung und wird weitgehend als der Versuch der USA gedeutet, seine Vormachtstellung in der internationalen Handelsordnung wiederherzustellen.

Es gibt jedoch eine weitere Motivation hinter der TPP, die sich auch in den TTIP-Verhandlungen wiederfindet. Gut unterrichtete Kreise im Umfeld der Handelspolitik weisen darauf hin, dass der derzeitige Handelsbeauftragte der US-Regierung Mike Froman vormals Direktor für internationale Wirtschaftsfragen im Nationalen Sicherheitsrat der USA (National Security Council, NSC) und Nationalen Wirtschaftsrat (National Economic Council, NEC) war. Vor diesem Hintergrund braucht es nicht viel Phantasie, um zu mutmaßen, dass hinter seiner positiven Haltung zur TPP zumindest teilweise strategische Erwägungen stehen. Ein chinesischer Wissenschaftler verwies darauf, dass die ursprüngliche Entscheidung zum Beitritt zur TPP auf den NSC zurückging, so dass die TPP auch eine Funktion für die nationale Sicherheit der USA übernehmen solle.⁷

Demnach ist es kein Zufall, dass die TPP der TTIP vorausgeht, da das geopolitische Motiv dazu zweifellos auf China abzielt. Dahinter steht die tiefsitzende Besorgnis der Amerikaner, dass China sich in der Führung des Welthandels nicht an die von den westlichen Staaten eingeführten Regeln halten wird. Die TPP ist daher zum Teil ein strategisches Manöver zur Einbindung anderer Länder, insbesondere in Ostasien, in ein erweitertes Regelwerk oder Regime⁸, das China vor vollendete Tatsachen stellt.

Die in den TPP-Prozess eingebundenen Länder haben größtenteils entweder bereits ein Vorzugshandelsabkommen mit den USA abgeschlossen bzw. beabsichtigen dies, sind wichtige militärische Verbündete der USA oder sie haben schwere Bedenken hinsichtlich des Aufstiegs Chinas und was er für sie bedeutet. Die doppelte Motivation der USA, wie oben beschrieben, findet damit unter ihren Verhandlungspartnern ihren Widerhall.

WAS SIND DIE EUROPÄISCHEN INTERESSEN?

In ähnlicher Weise haben die europäischen Regierungen sowohl wirtschaftliche als auch strategische Motivationen. Auf wirtschaftlichem Gebiet sind die potenziellen Vorteile einer TTIP, wie oben beschrieben, offenkundig. Sie hätten das Potenzial, die mikroökonomischen Reformen auf Ebene der Mitgliedstaaten zu befeuern, also dort, wo grundlegende Reformen notwendig sind, um die europäische Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. Das gäbe dem Wirtschaftswachstum und der Entwicklung des Arbeitsmarkts Auftrieb, brächte die EU-Länder in eine bessere Position gegenüber ihren aufsteigenden asiatischen Wettbewerbern allen voran China, und würde auch helfen, die EU aus ihrer derzeitigen Misere im Gefolge der Finanzkrise zu ziehen. Die TTIP eröffnet auch eine Perspektive für eine bleibende westliche Führungsrolle – in diesem Falle der EU – im internationalen Handelssystem, vor allem wenn die Ergebnisse, parallel zu denen der TPP, in der Folge Eingang in das Regelwerk der WTO finden (Transatlantische Arbeitsgruppe zu Handel und Investitionen 2012).

Auf strategischem Gebiet sind führende EU-Staaten natürlich besorgt über die Annäherung der USA an Asien, wie sie im Schlagwort vom „Umschwenken gen Asien“ der ehemaligen

6 | *Informelle Gespräche mit Susan Schwab, ehemalige US-Handelsbeauftragte, die darüber entschied, dass sich die Vereinigten Staaten an den TPP-Verhandlungen beteiligen.*

7 | *Informelles Gespräch mit einem chinesischen Wissenschaftler, dessen Name aus Gründen der Vertraulichkeit nicht genannt wird.*

8 | *Nach Krasner (1982) sind Regime die Regeln und Normen, nach denen internationale Beziehungen funktionieren. Sie können explizit oder implizit formuliert sein. Die internationale Handelsordnung beruht auf einem Regime westlich liberalen Zuschnitts.*

US-Außenministerin Hillary Clinton zum Ausdruck kommt (Foreign Policy 2011). Angesichts der problematischen politischen Entwicklungen, die sich vor der Haustür der EU abzeichnen, insbesondere in der Ukraine, sehen sich die EU-Länder zunehmend gezwungen, sich hier zu bewegen, ohne jedoch die entsprechenden strategischen Möglichkeiten zu haben, vor allem im Vergleich zum wiedererstarkenden Russland. Die TTIP bietet deshalb eine Perspektive, die USA weiterhin in Angelegenheiten der EU einzubeziehen, und somit ein machtvolles Gegengewicht zu Russland. Die USA teilen offenbar diese strategische Sicht und das Bestreben einer Eindämmung Russlands. Sie werden aber vermutlich einen Preis für ihr anhaltendes Engagement fordern, entweder auf dem Gebiet der Sicherheit oder vielleicht im kleinen Politszenario der Verhandlungen über den Handel.

CHINA UND DAS „KLEINE“ UND „GROSSE“ POLITISCHES SZENARIO DER MEGA-FREIHANDELSZONEN

Wie sieht es mit dem zweiten Hauptakteur auf diesem sich abzeichnenden geopolitischen Schachbrett aus? Die Meinung Chinas zur TPP ist zwiespältig. Die eine sehen sie als kaum verhüllte geopolitische Strategie, Präsident Obamas „Umschwenken gen Asien“ zu zementieren und China in der Region zu isolieren (Wang Yong 2013). Die neulich erfolgte Einbindung Japans in die TPP im Zusammenhang mit den rasch zunehmenden chinesisch-japanischen Spannungen untermauert diese Ansicht. Und wie oben angeführt, spiegelt sie sich in den US-Sicherheitsbehörden wider, die zum Teil das Abkommen nutzen wollen, um China von regionalen Lieferketten zu isolieren.⁹ Folglich gehörte zur chinesischen Antwort ein Anheizen regionaler Spannungen; hinzu kam die Mobilisierung eines möglichen alternativen Handelsblocks in Form der Regionalen Zusammenarbeit der Asien-Pazifik-Gruppe (RCEP), die die USA ausdrücklich ausschließt. In diesem Szenario ist die Welt in konkurrierende Machtblöcke aufgeteilt, die sich um dominierende regionale Volkswirtschaften gruppieren; im Falle der RCEP wären das in erster Linie China, Indien und Japan. Eine wachsende Rivalität der Großmächte, die sich in Versuchen ausdrückt, die Welt mittels Präferenzabkommen in konkurrierende Handels-„Festungen“ aufzuteilen, könnte für die Welt böse enden. Das Problem für China ist hier, dass Indien zu dieser Gruppe gehört, weil das Land gegenüber einer Verwässerung seiner Präferenzabkommen schon immer sehr widerspenstig war.¹⁰

Andere sehen das Ganze unter dem wirtschaftlichen Blickwinkel, wobei es hier insbesondere um die jüngst angekündigten Reformen in China geht. Demnach sollte die TPP als externe Stütze wirtschaftlicher Reformen im Inland dienen ähnlich der Art, wie es der WTO-Beitritt vor 20 Jahren war. Dieser Gedanke ist nicht abwegig: Während in anderen Schwellenländern die Begeisterung über die Doha-Entwicklungsagenda geschwunden scheint, ist das Interesse der handelspolitischen Elite Chinas an der Zukunft der WTO und dem Welthandelssystem, dessen Teil sie ist, offenbar nach wie vor hoch.¹¹ Angesichts des derzeitigen Aufstiegs Chinas und der Rolle, die offener Handel und Investitionen dabei spielen, ist diese Sichtweise vielleicht zu erwarten. Nun, da China als wichtiger Akteur in weltweiten Lieferketten auftritt, und wenn sein gegenwärtiger Reformkurs erfolgreich ist, wird diese Position noch stärker.

Scheitert die TPP, wären chinesische Handelsdiplomaten und politische Experten vermutlich nicht überrascht. Ein hochrangiger ehemaliger Handelsdiplomate nannte in privater Runde die Gespräche „einen Witz“.¹² Aber wenn die TPP scheitert, wären die

Die Meinung Chinas zur TPP ist zwiespältig. Die eine sehen sie als kaum verhüllte geopolitische Strategie, Präsident Obamas „Umschwenken gen Asien“ zu zementieren und China in der Region zu isolieren. Andere sehen das Ganze unter dem wirtschaftlichen Blickwinkel, wobei es hier insbesondere um die jüngst angekündigten Reformen in China geht. Demnach sollte die TPP als externe Stütze wirtschaftlicher Reformen im Inland dienen ähnlich der Art, wie es der WTO-Beitritt vor 20 Jahren war.

9 | Eindrücke von einem TPP-Treffen am Rande des Gipfels des Weltwirtschaftsforums zur globalen Agenda, Dubai, 19. November 2013

10 | Ein chinesischer Teilnehmer am WTO-Seminar in Peking merkte an, dass wegen der Teilnahme Indiens bei der RCEP nichts herauskommen werde.

11 | Eine Beobachtung aufgrund der Teilnahme an drei Konferenzen zur Handelspolitik der WTO und Chinas im Zeitraum von zwei Wochen im November 2013 in China

12 | ebd.

Folgen noch interessanter. Die USA wären mit ihrem Versuch gescheitert, ihre regionale Führungsrolle festzuschreiben, während China einen größeren Spielraum hätte, sie sich selbst zu sichern. Dann würde sich die strategische Rivalität zwischen den USA, China und Japan im asiatisch-pazifischen Raum verstärken. Des Weiteren könnte sich für China die Möglichkeit einer Führungsrolle in der WTO ergeben. Wer weiß, wohin dies 10 bis 15 Jahre nach dem Einleiten wirtschaftlicher Reformen in China führen mag?

China hat bereits für Irritationen in der WTO gesorgt, unter anderem mit Auswirkungen auf die Solidarität unter den BRICS-Ländern. Es hat zum Beispiel einen formellen Antrag auf Beitritt zum Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (TISA) gestellt, ein an der WTO orientiertes geplantes Abkommen zur Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen unter einer Gruppe gleichgesinnter Mitglieder. Bislang haben die BRICS-Staaten der Versuchung, einer solchen „Koalition der Willigen“ beizutreten, widerstanden, um der Doha-Runde nicht das Wasser abzugraben. Aber der Dienstleistungssektor ist ein Schlüsselbereich der chinesischen Reformen. Andererseits verzögert China eine Ausdehnung des Abkommens über Informationstechnologie, einem multilateralen Vertragswerk zur Abschaffung von Zöllen auf IT-Produkte. China hat durch eine weitere Liberalisierung auf diesem Gebiet eindeutig viel zu gewinnen. Diese Widersprüche zeigen, dass ein Ratespiel über die chinesischen Wirtschaftsreformen eben nicht mehr ist als ein Ratespiel.

Die Reformländer werden aber unserer Auffassung nach auf jeden Fall Fahrt aufnehmen. Von grundlegendem Interesse ist die Reihe potenzieller Reformen zur Wettbewerbsfähigkeit im Inland im Verhältnis zu den chinesischen Außenbeziehungen. Das nach der dritten Plenarsitzung des 18. Zentralkomitees der Kommunistischen Partei Chinas veröffentlichte Kommuniqué spricht dem Privatsektor eine „entscheidende Rolle“ in der chinesischen Wirtschaft zu. Staatsbetriebe, das Finanzsystem, Einschränkung ausländischer Investitionen und sogar Währungsreformen sind, neben weiteren, Eckpunkte der Liberalisierung (China Daily 2013; Global Times 2013). Die Freihandelszone Shanghai ist zu einem Experimentierfeld geworden; weitere Reformen werden zweifellos folgen.

Es wird Widerstände geben. Aber die Regierung von Präsident Xi Jinping scheint entschlossen, den Weg weiterzugehen. Sie hat deshalb die politische Kontrolle im Inneren gelockert, um die Opposition abzuschwächen. Der Prozess wird weniger dramatisch und unausgewogener sein als die Reformen der späten 1970er und Mitte der 1990er, aber womöglich ebenso richtungsweisend.

Die Mega-Freihandelszonen könnten zu weiteren Liberalisierungsbemühungen von Drittstaaten mittels entsprechender Anstrengungen auf multilateraler Ebene oder dem Wunsch nach Beitritt zur TTIP und TPP führen.

BEDEUTUNG FÜR DIE INTERNATIONALE HANDELSORDNUNG

Aus einem erweiterten Blickwinkel ist ein positives Liberalisierungsszenario denkbar. Die Mega-Freihandelszonen könnten zu weiteren Liberalisierungsbemühungen von Drittstaaten mittels entsprechender Anstrengungen auf multilateraler Ebene oder dem Wunsch nach Beitritt zur TTIP (Diekman 2013) und TPP führen. Unter diesem Aspekt zeigt ein Blick auf die Geschichte von Freihandelsabkommen und multilateralen Verhandlungen, dass sich der Erfolg bei letzteren oft infolge bilateraler Übereinkommen einstellt. Das war bei der Kennedy-Runde nach der Bildung der EG-Zollunion und bei der Uruguay-Runde der Fall, die der Errichtung des gemeinsamen europäischen Marktes und des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) folgte. Regionale Handelsabkommen verstärken demnach die Vorteile, die Drittländern aus einer multilateralen Liberalisierung entstehen können und zu höherer Verständigungsbereitschaft führen (Felbermayr und Larch 2013). Einige wenige größere Präferenzabkommen führen bei Liberalisierungsbemühungen womöglich eher zum Erfolg als eine Anzahl kleinerer. Verhandlungen auf multilateraler Ebene werden dann wegen einer verringerten Komplexität und Anzahl an Trittbrettfahrern möglicherweise erfolgreicher (Felbermayr und Larch 2013).

TTIP und TPP könnten demnach als Muster für Fortschritte in der Handelspolitik und deren internationale Ausgestaltung dienen (Erixon und Bauer 2010; Diekman 2013). Sie könnten der WTO und ihren Mitgliedern „den Impuls geben, der sie wieder in die Spur bringt“ (Erixon und Bauer 2010). Die Transatlantische Arbeitsgruppe für Handel und Investitionen (Transatlantic Task Force on Trade and Investment) von 2012 geht weiter in ihren Empfehlungen, wie sich diese neuen Fragen sowie aktualisierte Abkommen zu älteren Fragen an die WTO mit der Absicht herantragen lassen, sie zu multilateralisieren. Dieser Logik folgt Bergstens (o.J.) Argumentation einer synchronisierten Liberalisierung, wonach der Abschluss eines Präferenzabkommens der USA mit einem anderen Land dazu führt, dass dieses auf die US-Linie einschwenkt und Vorzugshandelsvereinbarungen nach demselben Muster mit Drittländern anstrebt. Wer außen vor bleibt, wird diesen Vereinbarungen bald nacheifern, und am Ende hält die Logik in Form neuer Abkommen wieder Einzug in die WTO.

TTIP und TPP könnten als Muster für Fortschritte in der Handelspolitik und deren internationale Ausgestaltung dienen.

Ein neuer weltweiter Liberalisierungsschub, der den Welthandel voranbringt, erscheint auch im Kontext globaler Wertschöpfungsketten plausibel. Angesichts einer zunehmenden Fragmentierung von Wertschöpfungs- und Lieferketten brauchen die Unternehmen nun eine andere Art der Liberalisierung. Statt Marktzugängen und primär niedriger Zollsätze werden andere Faktoren immer wichtiger und verlangen eine weitergehende Integration auf dem Gebiet von Wettbewerbspolitik, privaten Eigentumsrechten, Urheberrechten und Datensicherheit. Ein transatlantisches Handelsabkommen könnte diesen neuen Anforderungen durch die Einführung gemeinsamer Standards gerecht werden (Diekman 2013).

Die Einsicht der Studien, die sich mit den möglichen Auswirkungen der verschiedenen megaregionalen Abkommen befasst, macht deutlich, dass nichttarifäre Maßnahmen zunehmend wichtig sind, und in vielen Fällen ist deren protektionistische Wirkung – und daher die effektiven Vorteile ihres Abbaus – größer als die von Zollsätzen.

Die Einsicht der Studien, die sich mit den möglichen Auswirkungen der verschiedenen megaregionalen Abkommen befasst, macht deutlich, dass nichttarifäre Maßnahmen zunehmend wichtig sind, und in vielen Fällen ist deren protektionistische Wirkung – und daher die effektiven Vorteile ihres Abbaus – größer als die von Zollsätzen. Das verleiht dem „Regionalismus des 21. Jahrhunderts“ und den Verhandlungen über Abkommen, die solchen Fragen wirksam begegnen, wachsende Bedeutung. Diese Fragen werden vermutlich weiter bestehen und sogar noch drängender werden, nicht zuletzt weil nichttarifäre Maßnahmen das Funktionieren globaler Wertschöpfungsketten hemmen, die das internationale Handelssystem prägen.

Dies passt zu Baldwins (1993) These eines „Dampfwalzen“- oder Lawineneffekts, nach der multinationale Konzerne eine regulatorische Angleichung anstreben, um das Funktionieren ihrer globalen Wertschöpfungsketten zu erleichtern, und bei den jeweiligen Regierungen entsprechende Lobbyarbeit betreiben, um dieses Ziel insbesondere durch gegenseitige Anerkennung unterschiedlicher regulatorischer Vorschriften zu erreichen – eine Erscheinung, zu der es erstmals in der EU kam und die sich womöglich in noch deutlich stärkerem Ausmaß in der TTIP zeigen würde. Dieser Druck überträgt sich auch auf andere Präferenzabkommen und führt damit zu einem Lawineneffekt, der durch einen Liberalisierungswettbewerb verstärkt wird.

Bei TPP und TTIP handelt es sich um komplexe Verhandlungsthemen mit vielerlei möglichen Auswirkungen, deren genaue Form wiederum eine Frage der Grenzen und Möglichkeiten politischer Ökonomik ist. Folglich lässt sich ihre schlussendliche Natur unmöglich näher voraussagen, da es innerhalb wie außerhalb dieses Prozesses zahlreiche Unwägbarkeiten gibt. Das Wesen dieser Abkommen, wie im Kapitel zu den wirtschaftlichen Auswirkungen besprochen, wird über ihre Auswirkungen auf Nichtmitglieder bestimmen, ob durch Vorzugshandelsabkommen oder über die WTO.

Megaabkommen und internationale Handelsordnung: drei Szenarien

Es bestünde ein Erfolg in einem Präferenzabkommen auf der Basis eines tragfähigen Konsenses aller an den Gesprächen beteiligten Seiten mit einer umfangreichen Liberalisierung des Handels von Gütern, Dienstleistungen und Investitionen und einem messbaren Fortschritt bei der Beseitigung einiger der hartnäckigsten politisch-ökonomischen Hemmnisse, die in bestimmten Bereichen des Welthandelssystems jahrzehntlang vorgeherrscht haben.

Draper et al. (2014) diskutieren in einem größeren Rahmen drei mögliche Szenarien. Notwendigerweise hängt das Ergebnis stark davon ab, wie man Erfolg definiert. Einige, insbesondere zivilgesellschaftliche Gruppen würden vielleicht ein Scheitern der Gespräche und damit ein Nichtzustandekommen von TPP und TTIP im Rahmen angestrebter Freihandelszonen als Erfolg werten. Nach unserer Sicht bestünde ein Erfolg in einem Präferenzabkommen auf der Basis eines tragfähigen Konsenses aller an den Gesprächen beteiligten Seiten mit einer umfangreichen Liberalisierung des Handels von Gütern, Dienstleistungen und Investitionen und einem messbaren Fortschritt bei der Beseitigung einiger der hartnäckigsten politisch-ökonomischen Hemmnisse, die in bestimmten Bereichen des Welthandelssystems jahrzehntlang vorgeherrscht haben. Hier handelt es sich notwendigerweise um eine systemische Sicht auf globaler Ebene und keine, die die Sonderinteressen eines Landes oder einer Ländergruppe, seien sie an dem Prozess beteiligt oder nicht, berücksichtigt. Schlussendlich glauben wir, dass diese beiden Verhandlungen zu TPP und TTIP eine Perspektive für eine im positiven Sinne tiefer gehende weltweite Integration der Wirtschaft bieten, obgleich wir uns über die Probleme im Klaren sind, die das für ärmere Länder mit sich bringt, die nicht so leicht die hierdurch implizierten strengeren Standards erfüllen können.

VOLLER ERFOLG

Eine den asiatisch-pazifischen Raum umfassende Freihandelszone, in der 40 Prozent des weltweiten BIP erwirtschaftet werden, ohne jedwede Zölle oder Investitionshindernisse; und eine weitere Freihandelszone im transatlantischen Bereich und von ähnlicher Gestalt und Dimension wäre vermutlich das Szenario, das man als „vollen Erfolg“ werten würde. Die Kräfte eines Liberalisierungswettbewerbs und der damit verbundene Lawineneffekt könnten sich frei entfalten. Aber dieses Szenario wird allgemein auch als „Utopie“ bezeichnet, da unweigerlich einige Zölle und Investitionshindernisse in den politisch sensibelsten Bereichen bestehen bleiben werden, und beide Regionen werden kaum so weit gehen, die mittlerweile viel wichtigere Frage der Handelshemmnisse hinter der Grenze in Form nationaler Regelungen in Angriff zu nehmen. Die protektionistische Absicht, die hinter vielen solcher Regelungen steckt, tritt am deutlichsten bei der Beilegung von Streitigkeiten zutage, und hierfür wird die WTO vermutlich für die meisten, wenn nicht alle an der TPP und TTIP Beteiligten, das bevorzugte Forum bleiben.

Wenn das Szenario eines vollen Erfolges eintritt, wird ein fulminanter „Liberalisierungswettbewerb“ über den Globus rollen. Man sieht bereits, dass China den TPP-Prozess genau beobachtet und sein eigenes Programm zur Reform der heimischen Wirtschaft kalibriert, um die potenziellen Ergebnisse der Verhandlungen so weit wie möglich abzubilden. Ähnliche, wenn auch noch ganz am Anfang stehende Diskussionen laufen in anderen wichtigen Schwellenländern wie Indien, Brasilien und Südafrika. Wenn China sich an der TPP beteiligt, wie es das bei den TISA-Verhandlungen getan hat, wird der Druck auf nicht beteiligte Länder enorm anwachsen.

TEILERFOLG

Dies ist das wahrscheinlichste der drei Szenarien, da Handelsabkommen immer auch Zielkonflikte und Kompromisse beinhalten, und beide Mega-Freihandelszonen werden nahezu sicher die hochfliegenden und ehrgeizigen Ziele, die in den Erklärungen zu Verhandlungsbeginn formuliert wurden, nicht ganz erreichen. Hieran zeigt sich einfach die uralte Erkenntnis, dass Handelsabkommen immer auch eine zweite oder dritte Wahl der besten Mittel beinhalten (wobei die erste jeweils der Freihandel ist). Wie dem auch sei, selbst wenn es der TPP gelingt, alle vorhandenen Liberalisierungsbemühungen zusammenzubringen, die die daran Beteiligten bislang unternommen haben, und sie einen Rahmen für die Umsetzung von Reformen im Hinblick auf einige der hartnäckigsten wirtschaftlichen Fragen in den Mitgliedsländern schaffen kann (man denke an die japanischen Reissubventionen), wäre das immer noch ein beträchtlicher Fortschritt. In ähnlicher Weise wird die TTIP relativ umfassend im Bereich der Zollsätze sein, aber zahlreiche regulatorische Kompromisse beinhalten. Hürden wie die Europäische Gemeinsame Agrarpolitik müssen noch überwunden werden. Dennoch könnte sich das Ergebnis im Hinblick auf die Liberalisierung des Welthandels und regulatorische Annäherung sehen lassen. Wenn sie sich primär auf ein Abkommen über gegenseitige Anerkennung (MRA) gründet, das den Zugang Außenstehender zu beiden Märkten erleichtert, könnte das Ergebnis positiv für Nichtmitglieder und das internationale Handelssystem sein.

Wenn das Szenario eines Teilerfolges eintritt, haben nicht beteiligte Länder einen größeren Spielraum; mehr Zeit, ihre Handelsstrategie anzupassen und mehr politische Handlungsmöglichkeiten. Dieses Szenario wird jedoch wahrscheinlich von einer anhaltenden Lähmung der WTO begleitet, da die wichtigen Industrieländer, die traditionell das internationale Handelssystem beherrscht haben, in diesem Fall nicht in der Lage gewesen wären, die Initiative zu übernehmen. Der Druck auf Nichtmitgliedsländer, gegenseitige Handelsvereinbarungen mit den Industrieländern abzuschließen, würde in gewisser Weise zunehmen, aber vermutlich nicht sonderlich mehr als bislang. Vieles hängt hierbei von der Form ab, in der sich der Teilerfolg zeigt.

FEHLSCHLAG

Angesichts des fortgeschrittenen Stadiums der TPP-Gespräche und des enormen politischen Kapitals, das die Regierung in Ländern wie den Vereinigten Staaten und Japan darin investiert hat, kann man sich einen Fehlschlag der Verhandlungen vermutlich nicht leisten. Stattdessen werden die Verhandlungspartner tun, was bei den Verhandlungen zum Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) nach sechs Verhandlungsjahren in der Tokio-Runde getan wurde: die Erwartungen zurückschrauben und den Fehlschlag als Erfolg bezeichnen.¹³ Hier fasst man ein wesentlich bescheideneres Abkommen ins Auge, das keine einheitlichen Güterzollsätze zwischen allen TPP-Ländern schaffen kann, bedeutsame Ausnahmeregelungen in der TTIP, und in beiden Fällen begrenzt auf weitgehend appellative Erklärungen über künftige Fortschritte auf Gebieten, in denen sich die Gespräche als schwierig erwiesen haben (z. B. Rechte auf geistiges Eigentum, Umwelt, Beschäftigung usw.). Die Hürden wirtschaftspolitischer Art in einer Reihe von Ländern sind beträchtlich, vor allem in

Hieran zeigt sich einfach die uralte Erkenntnis, dass Handelsabkommen immer auch eine zweite oder dritte Wahl der besten Mittel beinhalten (wobei die erste jeweils der Freihandel ist). TTIP wird relativ umfassend im Bereich der Zollsätze sein, aber zahlreiche regulatorische Kompromisse beinhalten.

¹³ | Wir beziehen uns hierbei auf das Scheitern der GATT-Verhandlungen in der Tokio-Runde, die den Handel mit Agrarprodukten stärker in Einklang mit den GATT-Richtlinien bringen oder durch den Abschluss eines Sicherungsübereinkommens vertikale Wettbewerbsbeschränkungen im Export beenden sollte, was beides erst in der Uruguay-Runde erreicht wurde.



Wenn die Verhandlungen scheitern, wird der unmittelbare Druck auf außenstehende Länder nachlassen. Es könnte aber dabei zu einer Rückwirkung aus den USA und der EU heraus kommen, da dieses Szenario eine mögliche chinesische Hegemonie über das Welthandelssystem fördern könnte.

den USA, die im Zentrum beider Verhandlungen stehen: Das von den Republikanern beherrschte Repräsentantenhaus legt es anscheinend darauf an, Präsident Obama keinerlei positives Ergebnis zuzubilligen; die Verpflichtung der Regierung Obama zur Liberalisierung von Handel und Investitionen ist höchstens halbherzig (und richtet sich lediglich auf die Steigerung der US-Exporte); und der Präsident sieht sich starkem Gegenwind aus seiner politischen Umgebung in der Demokratischen Partei ausgesetzt. Die amerikanischen Wähler – angesichts sinkender Wettbewerbsfähigkeit und der Sorge um Einkommensgleichheit – haben vieles von ihrer Begeisterung für solche Projekte verloren, insbesondere vor dem Hintergrund der vorherrschenden Ansicht, die nordamerikanische Freihandelszone NAFTA habe viele Arbeitsplätze im Land gekostet. Es entsteht der Eindruck, dass in der Wählerschaft solche pauschalen Handelsabkommen keine Hochkonjunktur haben, was sich nun an den Problemen zeigt, die Präsident Obama damit hat, eine Trade Promotion Authority (TPA) zu erhalten, was die Zielsetzung und die Wirkungen sowohl der TPP als auch der TTIP gleichermaßen beeinträchtigen wird. Dies ist also ein Szenario, mit dem wir rechnen müssen.

Wenn die Verhandlungen scheitern, wird der unmittelbare Druck auf außenstehende Länder nachlassen. Es könnte aber dabei zu einer Rückwirkung aus den USA und der EU heraus kommen, da dieses Szenario eine mögliche chinesische Hegemonie über das Welthandelssystem fördern könnte. Bereits im Vorfeld davon könnte es zu intensiven Positionierungskämpfen unter den größeren Ländern kommen, und daher würde der Druck auf außenstehende Länder hinsichtlich der Gegenseitigkeit der Handelsbeziehungen mit diesen Mächten wohl beträchtlich über das derzeitige Maß hinausgehen. Zudem würde dieses Szenario wahrscheinlich bedeuten, dass die WTO eine Krise durchlebt, und dies ohne irgendeine Führungsmacht, da die maßgeblichen Länder dazu übergehen würden, regionale Bündnisse zu konsolidieren. Auf mittlere Sicht müssten sich außenstehende Länder an ein multipolares Handelssystem anpassen. Das könnte gewisse Möglichkeiten eröffnen, die größeren Mächte zugunsten wirtschaftlicher Prioritäten im eigenen Land gegeneinander auszuspielen, was aber auch gewisse Risiken bergen kann. Da die chinesische Karte dabei oft gespielt würde, müssten sich nicht beteiligte Länder ernste Fragen zur chinesischen Handelsdiplomatie, deren zugrundeliegende Interessen und damit verbundene Strategien zur Verfolgung dieser Interessen stellen. Zumindest würde China wahrscheinlich härtere Methoden zu ihrer Sicherung ergreifen, die, wenn sie richtig eingesetzt werden, nicht beteiligten Ländern sehr zugute kämen.

Der rote Faden in allen drei Szenarien ist, dass der Druck auf außenstehende Länder, sich auf strikte Regelwerke hinter der Grenze einzustellen und ihre Handelspolitik zu liberalisieren, kaum schwinden wird. Je nach Szenario kann er variieren, aber den Kopf in den Sand zu stecken und darauf zu hoffen, dass er sich damit erledigt, erscheint nicht als gangbare Strategie.

Fazit



Wurden transatlantische Verhandlungen in den 1990ern im Allgemeinen als Bedrohung der internationalen Handelsordnung betrachtet und bargen die Gefahr einer „Festung Atlantik“, so sind diesmal die Rahmenbedingungen anders. Infolge der Fragmentierung von Produktionsprozessen und der sich entsprechend wandelnden Natur der globalen Handelsbeziehungen haben sich die Auswirkungen regionaler Integration geändert. Handelsschaffung und die Umleitung von Handelsströmen sind weniger wichtig geworden; Standards und Investitionsregelungen haben an Relevanz zugenommen. Wenn sie richtig umgesetzt wird, könnte eine TTIP sehr wohl den Welthandel fördern und die weltweite Arbeitsteilung verstärken.

Zusammen mit der TPP könnte sich dieser Effekt sogar noch steigern. Die parallel ablaufenden Verhandlungen über zwei Mega-Freihandelszonen könnten die internationale Handelsordnung verschärfen und der WTO neue Perspektiven eröffnen. Zugleich könnte diese Tendenz die Reformen in China unterstützen und zu einer breiteren Akzeptanz der liberalen Handelsordnung führen.

Die TTIP könnte auch der EU helfen, notwendige mikroökonomische Reformen in den Mitgliedstaaten durchzuführen. Im Gefolge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise und angesichts fortbestehender Probleme in der Eurozone bedarf Europa angebotsseitiger Impulse. Die TTIP und ihre voraussichtlichen Folgen auf die internationale Handelsordnung könnten dieses Reformprogramm stärken und die Partikularinteressen überwinden, die den notwendigen Schritten zur Erhöhung europäischer Wettbewerbsfähigkeit noch im Wege stehen.

Aus diesem Blickwinkel kann die TTIP als eine große Chance für die globale Wirtschaftspolitik betrachtet werden. Wenn Europäer und Amerikaner die Hürden für ein besseres politisches Regelwerk zu Handel und Investitionen nicht nur auf atlantischer Ebene überwinden, könnte die Welt davon profitieren.

Literatur

Baldwin, R. (1993): „A Domino Theory of Regionalism“, NBER-Arbeitspapier 4465

Baldwin, R. (2013): „Multilateralising 21st Century Regionalism“, Genf, mimeo

Bergsten, C. F. (o. J.): „Competitive Liberalization and Global Trade: A Vision for the Early 21st Century“, Arbeitspapier 96-15, Peterson Institute for International Economics, Zugriff über <http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171>, Zugriff am 14. Januar 2014

China Daily (2013): „China signals readiness for deeper reforms“, Zugriff über http://www.chinadaily.com.cn/china/2013cpctps/2013-11/13/content_17102488.htm, Zugriff am 4. März 2014

Diekman, B. (2013): „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Chance und Herausforderung in der internationalen Handelspolitik“, ifo Schnelldienst 6/2013, S. 7–9

Draper, P. (2013): „SA’s trade status is at risk as China grapples with Doha“, in: Business Day, 6. Dezember, Zugriff über <http://www.bdlive.co.za/opinion/2013/12/06/sas-trade-status-is-at-risk-as-china-grapples-with-doha>

Draper, P.; Lacey, S. und Ramkolowan Y. (2014): „Mega-regional Trade Agreements: Strategic Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries, a report submitted to the ACP MTS Programme“

Erixon, F. und Bauer M. (2010): „A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods“, ECIPE Beitrag Nr. 4/2010

Erixon, F. und Pehnelt G. (2009): „A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation“, ECIPE Arbeitspapier Nr. 09/2009

Felbermayr, G. und Larch M. (2013): „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Welche Effekte sind zu erwarten?“, ifo Schnelldienst 6/2013, S. 3–6

Felbermayr, G., Heid, B. und Lehwald S. (2013): „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal!?,“ Global Economic Dynamics Project, Bertelsmann Stiftung

Foreign Policy Magazine (2011): „America’s Pacific Century“, November 2011, Zugriff über Foreign Policy-Website: http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century, Zugriff am 24. Februar 2014

Frey, B. S. und Buhofer H. (1986): „Integration and Protectionism: A Comparative Institutional Analysis“, Außenwirtschaft, Bd. 41, S. 167–188

Freytag, A. (1995): „The European Market for Protectionism: New Competitors and New Products“, L. Gerken (Hrsg.) Competition among Institutions, London und Basingstoke: Macmillan 1995, S. 231–58

Freytag, A., Draper P. und Fricke S. (2014): „Worldwide trade and welfare effects of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)“, Studie für die Konrad-Adenauer-Stiftung, Berlin

Gilpin, R. (2001): „Global Political Economy – Understanding the International Economic Order“, Princeton: Princeton University Press

Global Times (2013): „Deeper Reforms Ahead – 3rd Plenary Session of the 18th CPC Central Committee“, Zugriff über <http://www.globaltimes.cn/SPECIALCOVERAGE/3rdPlenarySessionof18thCPCCentralCommittee.aspx#>, Zugriff am 4. März 2014

Gresser, E. (2014): „Ladies’ tariff surcharge on underwear: ~50 cents, Trade Facts of the Week“, 11. Februar 2014, Zugriff über <http://progressive-economy.org/2014/02/11/ladies-tariff-surcharge-on-underwear-50-cents/>

Hobbes, T. (1651): „Leviathan or the Matter, Form and Power of Commonwealth Ecclesiastical and Civil“, in: Gaskin, J. C. A. (2009) (Hrsg.) Leviathan. Oxford World’s Classics, Oxford University Press, Oxford

Krasner, S. D. (1982): „Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables“, International Organization Bd. 36, Nr. 2, S. 185–205

The Economist (2014): „When Harry mugged Barry“, The Economist vom 8. Februar 2014, S. 34

Stiftung für internationale Beziehungen und externen Dialog (2014): „Challenges for European Foreign Policy in 2014 – The EU’s extended neighbourhood“, FRIDE 2014, Spanien, zitiert als FRIDE

Transatlantische Arbeitsgruppe für Handel und Investitionen (2012): „A New Era for Transatlantic Trade Leadership“, GMF und ECIPE, Februar

Viner, J. (1950): „The Customs Union Issue“, Reprint 1983, New York und London

Wang Yong (2013): „The Politics of the TPP are Plain: Target China“, Global Asia, Bd. 8, Nr. 1, Spring

Abkürzungen

APEC	Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit (engl. Asia-Pacific Economic Cooperation)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BRICS	Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika
EU	Europäische Union
FRIDE	Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (Stiftung für internationale Beziehungen und externen Dialog)
GATT	Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (engl. General Agreement on Tariffs and Trade)
GIIPS	Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien
ISDS	Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat (engl. Investor-State Dispute Settlement)
MNK	Multinationale Konzerne
MRA	Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung (engl. Mutual Recognition Agreement)
NAFTA	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (engl. North American Free Trade Agreement)
NATO	Nordatlantikpaktorganisation (engl. North Atlantic Treaty Organization)
NEC	Nationaler Wirtschaftsrat (engl. National Economic Council) der USA
NGO	Nichtregierungsorganisation (engl. Non-Governmental Organization)
NSA	Nationale Sicherheitsbehörde (engl. National Security Agency) der USA
NSC	Nationaler Sicherheitsrat (engl. National Security Council) der USA
PTA	Präferenzabkommen (engl. Preferential Trade Agreement)
RCEP	Regionale Zusammenarbeit für Asien und den Pazifik (engl. Regional Cooperation for Asia and the Pacific)
SPS	gesundheitspolitische und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (engl. Sanitary and Phytosanitary Measures)
TISA	Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (engl. Trade in Services Agreement)
TPA	Trade Promotion Authority (Mandat des US-Präsidenten zum Abschluss internationaler Verträge, die der Kongress nur annehmen oder ablehnen, aber nicht erweitern oder nachverhandeln kann)
TPP	Transpazifische Partnerschaft
TTIP	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft
WTO	Welthandelsorganisation (engl. World Trade Organisation)

Biografische Anmerkungen

Dr. Matthias Bauer studierte Volkswirtschaftslehre an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Betriebswirtschaftslehre an der University of Hull, Großbritannien. Als Stipendiat der Bundesbank-Stiftung Geld und Währung promovierte er am Graduiertenkolleg „Foundations of Global Financial Markets – Stability and Change“ und er war Research Affiliate beim European Center for International Political Economy, Brüssel. Herr Bauer ist Koordinator für Internationale Wirtschaftspolitik im Team Politikdialog und Analyse der Hauptabteilung Europäische und Internationale Zusammenarbeit (EIZ). Seine Arbeitsgebiete umfassen die Bereiche Soziale Marktwirtschaft, europäische Fiskalpolitik, Kapitalmarktpolitik und internationale Handelspolitik.

Peter Draper ist Gründer und Direktor von Tutwa Consulting, Pretoria. Er ist Professor an der WITS Business School, Johannesburg und berät u.a. die zwei bekannte südafrikanischen Think Tanks South African Institute of International Affairs (SAIIA) und Centre for Development and Enterprise (CDE). Er ist in vielen weiteren Institutionen und Organisationen (z.B. dem World Economic Forum) aktiv und hat zahlreiche Arbeiten zur internationalen Handels- und Entwicklungspolitik veröffentlicht. Siehe auch: <http://www.tutwaconsulting.com/about/team/peter-draper/>

Professor Andreas Freytag ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Honorarprofessor an der Universität Stellenbosch, Südafrika. Er ist mit mehreren Think Tanks weltweit assoziiert und hat u.a. die OECD, die Europäische Kommission und die Gruppe der AKP-Länder beraten. Freytag hat zahlreiche Bücher und Aufsätze zu wirtschaftspolitischen, vor allem außenwirtschaftlichen Themen publiziert. Siehe auch: <http://www.wiwi.uni-jena.de/vw2/team/freytag>

Dipl.-Volksw. Susanne Fricke ist Diplom-Volkswirtin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik. Ihr Hauptinteresse gilt der Analyse internationaler Handelsströme. Sie hat in Jena und Rennes studiert. Siehe auch: <http://www.wiwi.uni-jena.de/vw2/team/fricke>

IMPRESSUM

Herausgeberin

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
10907 Berlin

Konzept und Redaktion

Dr. Matthias Bauer

Kontakt

Dr. Stefan Friedrich
Leiter Team Politikdialog und Analyse
Europäische und Internationale Zusammenarbeit (EIZ)
Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
Klingelhöferstraße 23
10907 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 2 69 96-35 12
Fax: +49 (0) 30 / 2 69 96 5-35 12
E-Mail: stefan.friedrich@kas.de

Foto

Titelmotiv unter Verwendung von
© Gina Sanders - Fotolia.com

Layout und Satz

SWITSCH KommunikationsDesign, Köln

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland“, CC BY-SA 3.0 DE

(abrufbar unter: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>)

ISBN 978-3-95721-050-0

Gedruckt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

Juli 2014

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

www.kas.de



ClimatePartner^o
klimaneutral
Druck | ID: 53323-1407-1012



Gefällt Ihnen diese Publikation?

Dann unterstützen Sie die Arbeit der Konrad-Adenauer-Stiftung für mehr Demokratie weltweit mit einer mobilen Spende.

Der Betrag kommt unmittelbar der Stiftung zugute und wird für die Förderung unserer satzungsgemäßen Zwecke verwendet.



Jetzt QR-Code scannen
und Betrag eingeben.

Foto: Ana Gulev/KAS-ACDP



www.kas.de



Konrad
Adenauer
Stiftung