

Fokus Volkswirtschaft

Nr. 84, 3. März 2015

Welthandel mit interessanten, aber auch bedenklichen Trends

Autor: Dr. Martin Raschen, Telefon 069 7431-2434, research@kfw.de

Früher wuchs der Welthandel im Normalfall durchweg stärker als das Welt-BIP, ein Beleg der wirtschaftlichen Globalisierung. Seit ca. 2011 hat sich das Wachstum des Welthandels auffällig stark abgeschwächt. Dies scheint jedoch kein Vorbote eines globalen Konjunkturerinbruchs zu sein. Die Detailzahlen zum Welthandel führen in längerfristiger Analyse zu interessanten Erkenntnissen, wie die zunehmende Bedeutung des Süd-Süd-Handels, die steigende internationale Wettbewerbsfähigkeit der Entwicklungs- und Schwellenländer sowie die starke Stellung Deutschlands als Exportland. Das abschließend diskutierte Thema Handelspolitik hat einen kritischen Grundtenor: multilaterale Handelsrunden kommen nicht voran, und auch die regionalen Handelsabkommen der EU mit den USA und Kanada (TTIP, CETA) stecken in einer Sackgasse.

Die internationalen Statistiken dokumentieren eindrucksvoll die wirtschaftliche Globalisierung

Die Gegenüberstellung von Weltproduktion und Welthandel¹ lässt eine gewisse Gesetzmäßigkeit erkennen: in „normalen“ Zeiten nimmt der Welthandel stärker zu als die Produktion (Welt-BIP). Lediglich bei einer globalen Konjunkturschwäche (2001) oder gar einer Stagnation (2009) gilt dies nicht (Grafik 1). Die wirtschaftliche Globalisierung, die sich hier dokumentiert, hat durchaus verschiedene Facetten. Der „klassische“ Fall der Globalisierung ist, dass ein im Inland verbrauchtes Gut bisher auch im Inland auf Basis heimischer Produktionsfaktoren hergestellt wurde, jetzt aber durch ein im Ausland günstiger produziertes

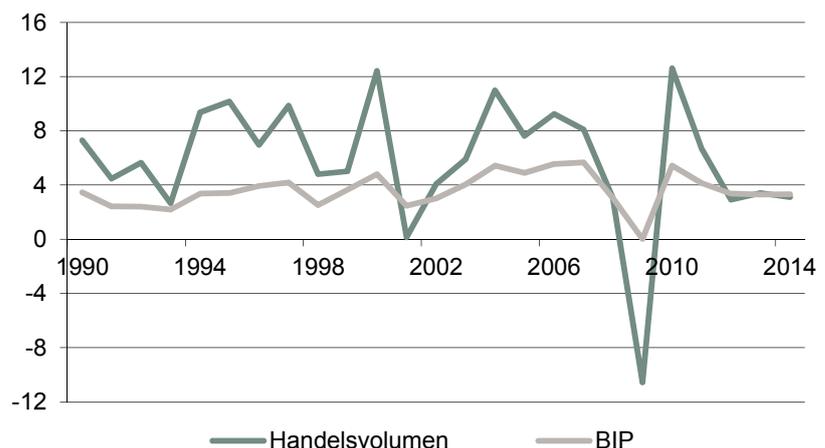
ersetzt wird. Die Realität ist jedoch zunehmend komplexer. Die bisherige inländische Produktion basiert auch auf Vorprodukten aus dem Ausland bzw. das so hergestellte Gut ist wiederum nur ein Vorprodukt, das ins Ausland geliefert wird und von dort ggfs. erneut als Teil eines Endproduktes wieder ins Inland zurückkehrt. Derartige grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten haben erhebliche Bedeutung. Der Warenhandel innerhalb der OECD-Ländergruppe umfasst zu fast 60 % Vorprodukte, und die OECD-Exporte haben einen Importgehalt von rd. einem Viertel². Das Phänomen der Wertschöpfungsketten erklärt auch, wie es möglich sein kann, dass z. B. in Hongkong oder Singapur die Relation Exporte / BIP mit 230 bzw. 190 % (2013) extrem hohe Werte jenseits von 100 % annehmen kann.

Stillstand der Globalisierung ab 2011 – ein Warnsignal?

Bis 2010 galt die genannte Globalisierungsgesetzmäßigkeit noch, seitdem je-

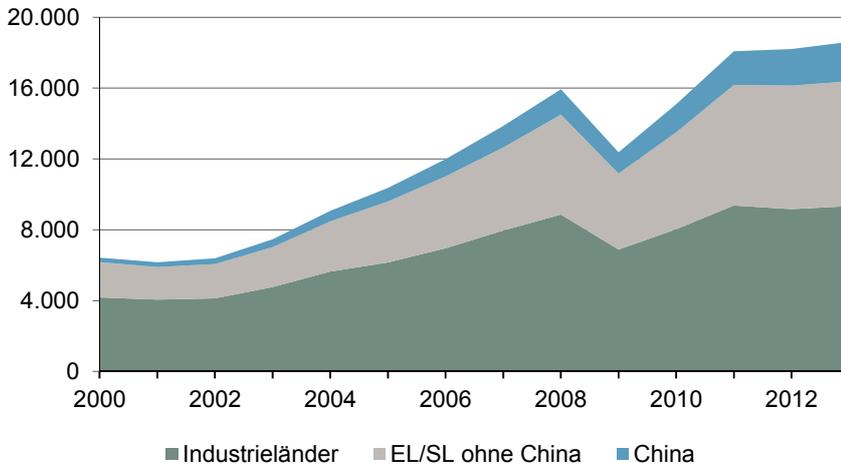
doch nicht mehr. Das Wachstum des Welthandels bewegt sich nur noch auf demselben (niedrigen) Niveau wie die Weltproduktion (Grafik 1). Hat diese Entwicklung dauerhafte / strukturelle Ursachen oder spielen eher temporäre Faktoren eine Rolle, ist die Abschwächung des Welthandels gar Vorbote einer neuen Wirtschaftskrise? Für Letzteres gibt es keine Anzeichen. Strukturelle Gründe könnten das Auslaufen der „Globalisierungswelle“ der 1990er und frühen 2000er-Jahre sein (als die Absatzmärkte der Schwellenländer dynamisch wuchsen und China der WTO beitrug) oder eine Zunahme protektionistischer Maßnahmen. Derartige Hypothesen dürften einen gewissen Erklärungsgehalt haben. Allerdings ist der Zeitraum seit 2011 zu kurz um zu beurteilen, ob sich wirklich strukturell etwas geändert hat. Ein wichtiger temporärer bzw. aktueller Faktor dürfte die Wirtschaftskrise in der Eurozone sein. Am Welt-BIP hat die Eurozone einen Anteil von 12 %, am Welthandel demgegenüber 25 %. Das heißt, die Krise in der Eurozone wirkt sich beim Welthandel überproportional aus. Ein zweiter temporärer Faktor ist der Markt für Investitionsgüter. Die seit einiger Zeit weltweit schwache Investitionsdynamik hat sich signifikant beim Welthandel bemerkbar gemacht, da Investitionsgüter eine vergleichsweise hohe Handelsin-

Grafik 1: Welt-BIP und Welthandel (Veränderung real in Prozent ggü. Vj.)



Quelle: IWF

Grafik 2: Warenexporte in Mrd. USD und ihre Herkunft

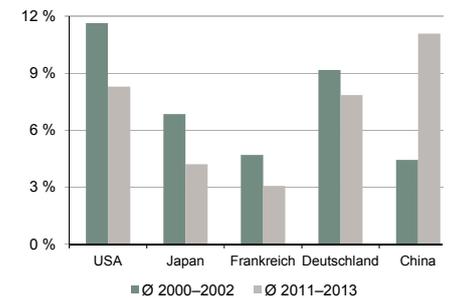


Quelle: UNCTAD, eigene Berechnung

Deutschland kann sich im internationalen Wettbewerb gut behaupten und profitiert besonders vom Aufstieg der Schwellenländer

Die deutschen Warenexporte sind seit dem Jahr 2000 kontinuierlich gestiegen (mit Ausnahme des Krisenjahres 2009). Damit hat Deutschland maßgeblich zu der skizzierten Zunahme des Welthandels beigetragen. Allerdings hat der globale Bedeutungszuwachs der EL/SL und insbesondere Chinas dazu geführt, dass Deutschlands Anteil an den Weltexporten von 8,6 % im Jahr 2000 auf 7,7 % im Jahr 2013 gesunken ist. Trotzdem gilt unverändert die Feststellung, dass die deutsche Wirtschaft international sehr wettbewerbsfähig ist. Der Rückgang des Welthandelsanteils war z. B. in den USA, Japan und Frankreich deutlich ausgeprägter als in Deutschland (Grafik 3).

Grafik 3: Anteil an den globalen Warenexporten



Quelle: UNCTAD, eigene Berechnung

China hat Deutschland 2009 als „Exportweltmeister“ abgelöst.⁴ Die deutsche Exportwirtschaft spürt die wachsende Konkurrenz aus China sehr deutlich. Sie beklagt, dass China hierbei z. T. unfaire Mittel einsetzt wie Dumping, Markenpiraterie oder eine Unterbewertung der Währung. Diese Vorwürfe mögen berechtigt sein, insgesamt betrachtet steht jedoch die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit Chinas außer Frage. Weiterhin ist jedoch zu beachten, dass sich Deutschland nicht nur mit einer erstarkenden chinesischen Konkurrenz auf Drittländermärkten auseinandersetzen muss, sondern auch vom enormen Wachstum des chinesischen Marktes profitiert. Die deutschen Warenexporte nach China haben sich seit dem Jahr 2000 versiebenfacht, China gehört inzwischen für Deutschland zu den Top 5 Exportdestinationen. Nicht zuletzt hat die deutsche Exportwirtschaft

tensität aufweisen. Wenn es zutrifft, dass die temporären Faktoren überwiegen, sollte sich bei einer Belebung der globalen bzw. Eurozonen-Konjunktur auch wieder eine höhere Dynamik des Welthandels einstellen.

Allerdings ist zu beachten, dass eine Abschwächung des Welthandels nicht per se problematisch ist, oder anders herum: Eine Zunahme des Welthandels ist nicht in jedem Fall gut und erstrebenswert. Zwei Aspekte sind hierfür maßgebend. Erstens ist an das Bruttoprinzip zu erinnern. Jeder grenzüberschreitende Warenverkehr gilt statistisch als Außenhandel, unter Wohlfahrtsgesichtspunkten ist aber nur die (Netto-) Wertschöpfung relevant. Und zweitens ist auch die Wertschöpfung als Wohlfahrtsindikator weiter zu hinterfragen, wie etwa die von Kritikern vertretene These zeigt, dass Importgüter aus Entwicklungs- und Schwellenländern häufig unter Verletzung von Sozial- und Umweltstandards produziert würden und deshalb ein fragwürdiger Erfolg der Globalisierung seien.

Der Welthandel wird inzwischen maßgeblich von den Entwicklungs- und Schwellenländern (EL/SL) bestimmt

Die Zeiten, in denen die Industriestaaten den Welthandel dominierten, sind vorbei. 1990 waren noch rund drei Viertel der weltweiten Warenexporte auf die Industriestaaten entfallen, im Jahr 2000 immerhin noch zwei Drittel. Seitdem haben die EL/SL enorm aufgeholt, ihr Anteil stieg bis 2013 kontinuierlich auf 50 %. Übertreffende Bedeutung hat hierbei Chi-

na, dessen Weltexportanteil von 4 % im Jahr 2000 auf 12 % 2013 zunahm (Grafik 2).

Die EL/SL konnten nicht nur ihren Welthandelsanteil steigern, sondern im Zuge dieses Prozesses hat sich auch die regionale Struktur erheblich geändert. Der Handel der EL/SL untereinander (Süd-Süd) ist im Zeitraum 2000–2013 deutlich von 14 auf 29 % des Welthandels gewachsen. Die EL/SL-Exporte in die Industriestaaten haben sich zwar absolut verdreifacht, im Verhältnis zum gesamten Welthandel blieb der Süd-Nord-Handel jedoch weit gehend konstant bei 20 %. Somit sind die Industriestaaten für die EL/SL zwar weiterhin wichtige Handelspartner. Aber die zunehmende Entkoppelung von den Industriestaaten ist eine Erklärung dafür, dass die EL/SL während der globalen Finanzkrise keinen so starken Konjunkturreinbruch erlebten wie die Länder des Nordens.

Nicht minder beeindruckend ist die Struktur der EL/SL-Exporte. Rohstoffe und landwirtschaftliche Güter sind nach wie vor wichtig, Güter des Verarbeitenden Gewerbes haben aber stark an Bedeutung gewonnen. Zwischen 2000 und 2013 stiegen die Exporte von *Manufactured Goods* der EL/SL von 1.412 auf 5.358 Mrd. USD, und der entsprechende Welthandelsanteil der EL/SL nahm von 30 auf 45 % zu³ – ein Beleg für technischen Fortschritt und steigende internationale Wettbewerbsfähigkeit.

bisher eigentlich keinen Grund, die Abkühlung der chinesischen Konjunktur seit 2010 zu beklagen. Wachstumsraten in China von „nur“ noch 7 % wirken sich natürlich auf die Importnachfrage aus, die deutschen Exporte nach China sind aber seit dem Jahr 2010 trotzdem weiter erheblich gewachsen.

Neben China sind auch andere Schwellenländer für die deutsche Wirtschaft sehr relevant. Die deutschen Exporte in die in der G20 vertretenen Schwellenländer⁵ (ohne China) sind im Zeitraum 2000–2013 stark von 36 auf 110 Mrd. EUR gestiegen, 2014 jedoch auf 101 Mrd. EUR zurückgegangen. Die aktuell besonders ausgeprägte Konjunkturschwäche in der Türkei, Südafrika, Brasilien, Argentinien und Russland bekommen auch deutsche Exporteure in Form sinkender Umsätze zu spüren.

Aktuelle handelspolitische Entwicklungen sind durchaus Anlass zur Sorge

Läge der Fokus dieser Analyse auf der Periode bis zum Jahr 2000, wären als wichtige Determinanten der Welthandelsentwicklung der Abbau des Protektionismus nach dem 2. Weltkrieg sowie die Transformation des Ostblocks ab 1989 zu nennen.⁶ Allerdings spielen diese historischen Fakten durchaus auch noch bei einer Betrachtung der Jahre ab 2000 eine Rolle. Etliche noch in den 90er-Jahren erfolgte Weichenstellungen wurden in den 2000er-Jahren umgesetzt, wie z. B. die Liberalisierung des Textilhandels (Ende des Multifaserabkommens), der Abbau von Handelshemmnissen im Agrarbereich oder der Beitritt Chinas und Russlands zur WTO (2001 und 2011). Neben diesen handelspolitischen Maßnahmen haben jedoch auch generell Entwicklungs-, Schwellen- und Transformationsländer ihre Systeme durchgreifend marktwirtschaftlich reformiert und damit ihre Volkswirtschaften leistungs- und wettbewerbsfähiger gemacht.

Allerdings gibt es keinerlei Anlass, an dieser Stelle eine uneingeschränkte Erfolgsgeschichte zu präsentieren. Weder haben die Schwellenländer ihre allgemeine wirtschaftspolitische Reformagenda erfolgreich abgearbeitet – die aktuelle Konjunkturschwäche vieler Länder ver-

deutlicht dies eindrucksvoll – noch verdienen die handelspolitischen Entwicklungen der letzten Zeit übermäßige Anerkennung. Im Gegenteil bereiten der Fortbestand protektionistischer Verlockungen wie auch die Tendenz zu handelspolitischem Regionalismus statt Multilateralismus anhaltend Sorgen.

a) Protektionistische Verlockungen

Zwar herrscht grundsätzlich Einigkeit, dass offene Märkte allen nutzen. In diesem Geist hatten sich auch die G20 nach Ausbruch der globalen Finanzkrise 2008 darauf verständigt, der Krise nicht mit egoistischen protektionistischen Maßnahmen zu begegnen, und erfreulicherweise wird auch nicht massiv gegen diese Vereinbarung verstoßen. Gleichwohl ist der Erfindungsreichtum groß, die nationale Wirtschaft durch diverse protektionistische Interventionen vor ausländischer Konkurrenz zu schützen und sie zu fördern. Die Organisation *Global Trade Alert* (GTA), ein unabhängiger Beobachtungsdienst für Handelspolitik, versucht, dies systematisch statistisch zu erfassen. Laut GTA hat die Anzahl neu eingeführter protektionistischer Maßnahmen nach Ausbruch der globalen Krise 2008 stark zugenommen, ging anschließend 2010/11 etwas zurück, um dann aber 2012/13 wieder anzusteigen. Insgesamt hat GTA seit Ende 2008 3.800 protektionistische Maßnahmen gezählt.⁷ Zwar ist dies eine Bruttoangabe (ohne Berücksichtigung beendeter Maßnahmen) und GTA verzichtet auch auf den Versuch einer Quantifizierung / Bewertung der Wirkungen, da dies nicht seriös zu leisten wäre. Die Botschaft ist aber eindeutig: dem G20-Bekenntnis zu Freihandel widerspricht die tatsächliche Politik. Dabei sind die G20-Länder sowohl Urheber als auch Betroffene von Protektionismus.

b) Multilaterale Handelsgespräche kommen nicht voran

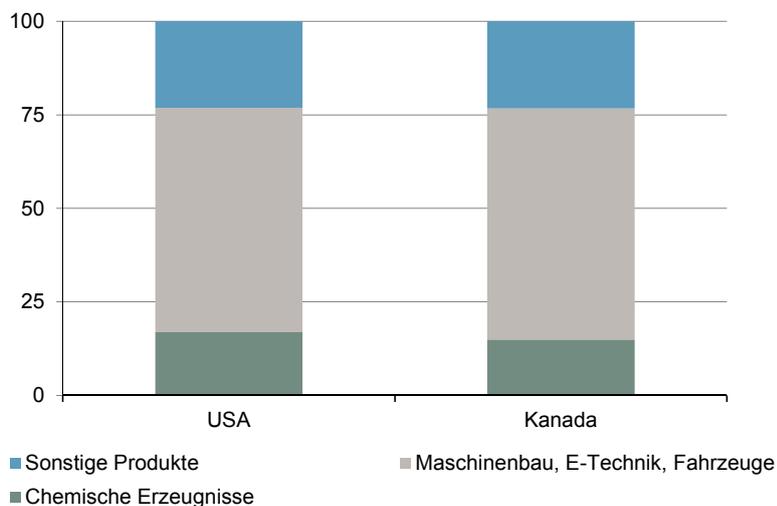
Bis zu den 1990er-Jahren gelang es in mehreren multilateralen Verhandlungsrunden, Handelshemmnisse deutlich abzubauen. Eigentlich hatte man erwartet, dass sich dies Anfang der 2000er-Jahre fortsetzen werde und die verbliebene Liberalisierungsgenda unter dem Dach der neugegründeten *World Trade Organisation* (WTO) abgearbeitet würde. Lei-

der kam es anders. Die 2001 in Doha (Katar) begonnene 9. Welthandelsrunde geriet alsbald in eine Sackgasse. Sie wurde formal nicht abgebrochen, sondern nur ausgesetzt, derzeit gibt es aber für eine Erfolg versprechende Wiederaufnahme keine Perspektive. Dies liegt einerseits an der Komplexität der Themengebiete (besserer Marktzugang für Industrie- und landwirtschaftliche Güter, umfassende Öffnung der Dienstleistungsmärkte). Andererseits stehen sich keineswegs einheitlich Industrie- und Entwicklungsländer gegenüber, sondern es gibt auch innerhalb dieser Gruppen unterschiedliche Interessenlagen, außerdem hat der WTO-Beitritt Chinas 2001 die Verhandlungen komplizierter gemacht (obwohl er natürlich gut war). Schließlich erwies sich auch ein zentrales WTO-Prinzip als Bürde, nämlich dass ein Doha-Abschluss nur als Gesamtpaket und in Einstimmigkeit der 160 Mitgliedsländer erfolgen kann. Immerhin schaffte man Ende 2013 ein WTO-Abkommen zur administrativen Vereinfachung des Handels („*Bali Package*“). Dem starken WTO-Eigenlob folgte aber Mitte 2014 die Ernüchterung mit der Weigerung insbesondere der neuen indischen Regierung, diese Vereinbarungen rechtswirksam zu machen. Ob die daraufhin mühsam gefundene Lösung wirklich trägt, bleibt abzuwarten.

c) Stattdessen wird bilateral verhandelt

Diesen weit gehenden Stillstand multilateraler (WTO-) Liberalisierungsbemühungen muss man sich vor Augen führen um zu verstehen, dass sich alternativ eine Vielzahl bilateraler / regionaler Initiativen gebildet haben. Die Zahl derartiger Abkommen ist in den letzten Jahren laut WTO enorm auf 259 gestiegen.⁸ Zwar ist nach WTO-Recht die Bildung einer Freihandelszone oder einer Zollunion zulässig, da sie als Schritt zum globalen Freihandel verstanden wird. Allerdings ist der Konflikt mit dem zentralen WTO-Prinzip der Meistbegünstigung offenkundig (Vorteile, die sich Vertragspartner einräumen, sollen eigentlich auch allen anderen gewährt werden) und handelsverzerrende bzw. -ablenkende Wirkungen sind die Folge.

Grafik 4: Deutsche Warenexporte nach USA und Kanada (wertmäßige Verteilung nach Produktgruppen Durchschnitt 2008–2013)



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnung

land und die USA/Kanada hinreichenden Rechtsschutz vor ihren nationalen Gerichten gewähren. Dieses Thema kam vermutlich deshalb auf die Agenda, um mit TTIP/CETA eine Blaupause für nachfolgende analoge Verhandlungen mit aufstrebenden Schwellenländern zu schaffen (insb. China), die sich ansonsten weigern könnten, über Investorenschutz zu verhandeln.

Ein offener Punkt bei TTIP und CETA ist schließlich das Verfahren zur Inkraftsetzung. Grundsätzlich gibt es zwei Möglichkeiten: wenn es „EU-Abkommen“ sind, genügt die Zustimmung von EU-Rat und -Parlament. Ein „gemischtes Abkommen“ erfordert zusätzlich eine Ratifizierung durch alle 28 nationalen Parlamente. Welcher Fall vorliegt, kann erst rechtlich geprüft und entschieden werden, wenn die Verhandlungen beendet sind und die konkreten Vertragsinhalte auf dem Tisch liegen. Eine Einstufung als gemischtes Abkommen würde den Prozess zumindest erheblich verzögern und könnte TTIP und CETA letztlich sogar scheitern lassen.

Fazit

Abgesehen von berechtigten Schutzinteressen ärmerer Entwicklungsländer nützen offene Märkte eigentlich allen. Weltmarktintegration ist eine wichtige Erklärung des Aufstiegs der Schwellenländer wie auch des Wohlstandes der Industriestaaten, und sie hat während der globalen Finanzkrise dazu beigetragen, dass eine erneute Weltwirtschaftskrise vermieden werden konnte. Trotzdem besteht Handlungsbedarf: den Verlockungen subtiler protektionistischer Eingriffe ist zu widerstehen, und die Regierungen aller Länder sollten den Mut zu Kompromissen und Zugeständnissen haben, damit multilaterale Handelsrunden zum Wohle aller wieder eine Chance bekommen. ■

Die Auseinandersetzung um die Handelsabkommen der EU mit den USA (TTIP) und Kanada (CETA)

Ein wichtiger Akteur bei den genannten regionalen Handelsabkommen ist die EU. Ein Abkommen mit den USA wird seit 2013 verhandelt (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*), eines mit Kanada wurde 2014 unterzeichnet, aber bisher nicht ratifiziert (*Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA*). Das Ziel beider Abkommen ist eine stärkere Öffnung der Märkte. Die großen Themenblöcke sind sehr ähnlich:

- (1) Abschaffung noch bestehender Zölle;
- (2) Staatliche Ausschreibungen sollen nicht mehr nur nationalen Anbietern offen stehen, d. h. Abschaffung von „buy local“;
- (3) Vereinfachung bei technischen Normen, Prüf- und Zulassungsverfahren. Hier geht es nicht um Harmonisierung, sondern um gegenseitige Anerkennung gleichwertiger Standards;
- (4) Investorenschutz: Investoren sollen ein Schiedsgericht anrufen können, wenn sich „Probleme ergeben, die die

jeweilige Gerichtsbarkeit nicht wirksam zu behandeln vermag“.⁹

Beide Abkommen werden sehr kontrovers diskutiert. Die Befürworter verweisen auf signifikante Einkommens- und Beschäftigungseffekte,¹⁰ die sich insbesondere durch die stärkere Abstimmung von Norm-, Prüf- und Registrierungsverfahren ergeben, was der Exportwirtschaft erhebliche Kosten spart.¹¹ Begünstigt würden sehr stark die Exporte im Fahrzeugbau, aber auch der Metallverarbeitenden Industrie und der Chemie. Genau diese Branchen dominieren die deutschen Exporte in die USA und Kanada (Grafik 4). Die Kritiker befürchten, dass durch TTIP/CETA umwelt- und gesundheitspolitische Standards gesenkt werden, und sie zeichnen beim Investorenschutz ein extrem negatives Bild: Wenn Großkonzerne vor privaten (und sogar geheimen) Schiedsgerichten gegen Regierungen klagen können, bedeute dies ein Aushebeln von Gesetzen und sei mit dem Prinzip eines demokratischen Rechtsstaates unvereinbar. Die Bundesregierung vertritt die Position, ein spezieller Investorenschutz (z. B. vor Enteignung) sei überflüssig, weil sich Deutsch-

¹ Die Aggregation der nationalen Werte zum Welt-BIP erfolgt unter Anwendung von *Purchasing-Power-Parity* Wechselkursen. Welthandel beinhaltet hier Güter und Dienstleistungen, und die jährlichen Veränderungsdaten stellen einen preisbereinigten Durchschnitt von Ex- und Importwerten dar. Datenquelle IWF.

² Ergebnis aufwändiger Input-Output-Analysen des OECD-Handels.

³ Diese Angaben basieren auf UNCTAD-Statistiken, die die globalen Handelsströme gemäß dem *Standard International Trade Classification (SITC)*-System der Vereinten Nationen ausweist. Darin wird nach Wirtschaftssektoren unterschieden. Die durchaus wichtige bzw. interessante Unterscheidung Vorprodukte – Endprodukte erlauben diese Zahlen nicht.

⁴ Der Titel Exportweltmeister ist allerdings ökonomischer Unsinn. Ein sinnvolles wirtschaftliches Ziel ist nicht die Maximierung der Exporte, sondern die nachhaltige Sicherung und Mehrung des Wohlstandes.

⁵ Der Begriff „Schwellenland“ ist nicht klar definiert. Hier werden als Schwellenländer die in den G20 vertretenen Nicht-Industrieländer verstanden (Argentinien, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Südafrika, Türkei).

⁶ Die politische Zeitenwende im Ostblock wirkte sich schon dadurch statistisch auf den Welthandel aus, dass die Sowjetunion und Jugoslawien in viele Einzelstaaten zerfielen, deren Handel untereinander nunmehr Außenhandel darstellte.

⁷ GTA stützt sich dabei auf einschlägige Informationen sowie Fälle, die ihr angezeigt werden. Die so entstehende Statistik ist jedoch mit Vorsicht zu interpretieren. Denn zum einen revidiert GTA in neueren Berichten frühere Angaben oft deutlich nach oben. Zum anderen führt auch die WTO derartige Statistiken und nennt stark abweichende Zahlen. Zumindest sind aber die Grundaussagen der GTA- und WTO-Berichte ähnlich.

⁸ Die betreffende WTO-Übersicht listet sämtliche abgeschlossenen Abkommen unabhängig von ihrer Relevanz auf. Vermutlich wichtige Abkommen (z. B. EU-Südafrika; China-Singapur) stehen neben vermutlich weniger wichtigen (z. B. Nicaragua-Taiwan).

⁹ Zitat aus einer Information der EU-KOM vom Mai 2014. Die inzwischen neu besetzte EU-KOM begründet die Einbeziehung von Investorenschutz bei TTIP demgegenüber lediglich mit dem ausdrücklichen Verhandlungsauftrag der EU-Mitgliedsstaaten, und dies sei „auch eine natürliche Folge davon, dass solche Vorschriften in den vergangenen 50 Jahren Teil der Investitionspolitik der EU-Mitgliedsstaaten waren“ (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1236>)

¹⁰ Das *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) ermittelt für die EU einen Nutzen von TTIP in Höhe von 120 Mrd. EUR (0,5 % des BIP), für die USA 0,4 % des BIP. Eine TTIP-Studie des ifo-Instituts sieht sowohl höhere Gewinne für EU und USA als im CEPR Gutachten als auch starke Handelsablenkungseffekte zulasten von Drittstaaten.

¹¹ Die Abschaffung von Zöllen bewirkt demgegenüber wenig, weil das verbliebene Zollniveau nur noch gering ist (Zölle zwischen Industriestaaten wurden in den vergangenen Jahrzehnten bereits sehr stark gesenkt).