



**RAT DER
EUROPÄISCHEN UNION**

**Brüssel, den 13. März 2013 (14.03)
(OR. en)**

**7396/13
ADD 2**

**WTO 59
SERVICES 14
FDI 7
USA 7**

ÜBERMITTLUNGSVERMERK

Absender: Herr Jordi AYET PUIGARNAU, Direktor, im Auftrag der Generalsekretärin
der Europäischen Kommission
Eingangsdatum: 13. März 2013
Empfänger: der Generalsekretär des Rates der Europäischen Union, Herr Uwe CORSEPIUS
Nr. Komm.dok.: SWD(2013) 69 final
Betr.: Arbeitsunterlage der Kommissionsdienststellen
Zusammenfassung der Folgenabschätzung über die Zukunft der
Handelsbeziehungen EU-USA

Die Delegationen erhalten in der Anlage das Kommissionsdokument SWD(2013) 69 final.

Anl.: SWD(2013) 69 final

Straßburg, den 12.3.2013
SWD(2013) 69 final

ARBEITSUNTERLAGE DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

**ZUSAMMENFASSUNG DER FOLGENABSCHÄTZUNG ÜBER DIE ZUKUNFT DER
HANDELSBEZIEHUNGEN EU-USA**

Begleitunterlage zur

Empfehlung für einen Beschluss des Rates

**über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen über ein umfassendes
Handels- und Investitionsabkommen, transatlantische Handels- und
Investitionspartnerschaft genannt, zwischen der Europäischen Union und den
Vereinigten Staaten von Amerika**

{COM(2013) 136 final}
{SWD(2013) 68 final}

ARBEITSUNTERLAGE DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

ZUSAMMENFASSUNG DER FOLGENABSCHÄTZUNG ÜBER DIE ZUKUNFT DER HANDELSBEZIEHUNGEN EU-USA

Begleitunterlage zur

Empfehlung für einen Beschluss des Rates

über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen über ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen, transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft genannt, zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika

EINLEITUNG

Die EU und die USA sind die beiden weltweit wichtigsten globalen Akteure in den Bereichen Handel und Investitionen. Mit einem Anteil von 25,1 % am weltweiten BIP und 17,0 % am Welthandel ist die EU die größte Volkswirtschaft der Welt, gefolgt von den USA mit einem Anteil von 21,6 % am weltweiten BIP und 13,4 % am Welthandel.¹

Was den relativen Anteil des bilateralen Handels am Gesamthandelsvolumen der beiden Volkswirtschaften anbelangt, ist in den letzten zehn Jahren jedoch eine rückläufige Entwicklung zu beobachten. Besonders stark ausgeprägt ist dieser relative Rückgang im Warenhandel der EU. Zwischen 2000 und 2011 stiegen die weltweiten Warenausfuhren der EU um durchschnittlich 7,6 % pro Jahr, während die Ausfuhren der EU in die USA nur um 1 % zunahmen. Damit sank der Anteil der USA an den gesamten EU-Warenausfuhren von 28,1 % im Jahr 2000 auf 16,9 % im Jahr 2011.

Die Akteure klagen über Handels- und Investitionshemmnisse, die das wirtschaftliche Potenzial des transatlantischen Markts blockieren. Die Zollschranken im transatlantischen Handel sind zwar vergleichsweise niedrig, doch entstehen durch Zölle nach wie vor Kosten in nicht unerheblicher Höhe. Nach WTO-Schätzungen² liegen die Meistbegünstigungszollsätze der USA und der EU im Durchschnitt bei 3,5 % bzw. 5,2 % und in Branchen von wirtschaftlichem Interesse halten beide Seiten an den geltenden „Spitzenzöllen“ für den jeweils anderen Partner fest.

Zudem werden Handels- und Investitionsströme durch Unterschiede bei den Regulierungen für Waren und Dienstleistungen behindert. Im Zusammenhang mit komplexen Regulierungssystemen, die häufig ähnliche Ziele verfolgen, können unterschiedliche Ansätze zu einer erheblichen Zusatzbelastung für Unternehmen in der EU und in den USA führen. Die von der Kommission durchgeführten öffentlichen Konsultationen haben ergeben, dass davon insbesondere KMU betroffen sind, die darin verpasste Chancen für Beschäftigung und Wachstum sehen. Aus einer Wirtschaftsanalyse (Ecorys, 2009) geht hervor, dass die einschlägigen Handelskosten³ in der Regel bei über 10 % (in Zöllen ausgedrückt) liegen und in vielen Wirtschaftszweigen mehr als 20 % betragen.

¹ Quelle: Weltbank-Entwicklungsindikator, zu Marktpreisen: <http://data.worldbank.org/indicator>.

² http://stat.wto.org/TariffProfiles/E27_e.htm; http://stat.wto.org/TariffProfiles/US_e.htm

³ Zusätzliche Kostenbelastung durch den transatlantischen Handel im Vergleich zum Handel im Binnenmarkt.

Der Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt in den USA ist ein weiterer Bereich, in dem europäische Unternehmen über Probleme berichten. Die rechtsverbindlichen internationalen Verpflichtungen gelten hier nur eingeschränkt für die USA – im WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (WTO Government Procurement Agreement – GPA) ebenso wie in ihren bilateralen Freihandelsabkommen. Nach einer Vereinbarung, die kürzlich im Rahmen des GPA mit den USA getroffen wurde, haben EU-Unternehmen lediglich Zugang zu 32 % (178 Mrd. EUR)⁴ des Beschaffungsmarktes der USA.

Angesichts der engen wirtschaftlichen Verflechtung und der enormen Größe der jeweiligen Märkte in der EU und in den USA könnten durch den Handel und durch Investitionen, die nicht mehr durch derartige restriktive Maßnahmen behindert werden, sowohl für europäische als auch für amerikanische Unternehmen und Verbraucher beträchtliche Vorteile entstehen und Beschäftigung und Wachstum auf beiden Seiten des Atlantiks geschaffen werden.

ZIELE FÜR DIE STÄRKUNG DER HANDELS- UND INVESTITIONSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN DER EU UND DEN USA

Der auf Sachverständigenstudien und öffentlichen Konsultationen basierende Bericht über die Folgenabschätzung nennt aus europäischer Perspektive die nachfolgend erläuterten spezifischen operativen Ziele.

Im Bereich des **Warenhandels** und der damit verbundenen Investitionen sollten wir auf eine Abschaffung aller Zölle hinarbeiten und alternative Ansätze für die Behandlung der sensibelsten Erzeugnisse prüfen. Die Abschaffung von Zöllen wäre vor allem für diejenigen Wirtschaftszweige (z. B. verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse, Textilien und Bekleidung, Lederwaren und Schuhe usw.) von Bedeutung, in denen die Zölle noch immer ein erhebliches Handelshindernis darstellen. Wichtiger noch wäre das Ziel, Maßnahmen zu treffen, welche die Handelskosten, die durch regulatorische Handelshemmnisse entstehen, beseitigen oder verringern.

Bei regulatorischen Hindernissen, die sich aus legitimen, nicht diskriminierenden und nicht unverhältnismäßigen Regulierungsmaßnahmen sowie aus den zwangsläufigen Unterschieden im Regelungsumfeld ergeben, sollten wir versuchen, die bestehende Divergenzen nach Möglichkeit zu verringern. Dies gilt für die Regulierungspraxis in der Industrie und in der Landwirtschaft und könnte durch die Anwendung unterschiedlicher, einander ergänzender Methoden erreicht werden, beispielsweise durch die Angleichung von US- und internationalen Normen, die Harmonisierung von Normen und technischen Vorschriften zwischen den USA und der EU und/oder die gegenseitige Anerkennung und Gleichwertigkeit von Normen, technischen Vorschriften, Prüfverfahren und Kontrollen. Da nicht alle Regulierungsunterschiede in einem Zug beseitigt werden können, sollten wir eine flexible Vereinbarung anstreben, die es ermöglicht, anhand konkreter Ziele und Zeitpläne schrittweise eine größere Regulierungskonvergenz zu erreichen. Darüber hinaus sollten bessere institutionelle Mechanismen geschaffen werden, um so eine verstärkte Zusammenarbeit im Vorfeld der Regulierung zu ermöglichen.

Beim **Handel mit Dienstleistungen** und den damit verbundenen Investitionen sollte es unser Ziel sein, den bestehenden Stand der autonomen Liberalisierung zu binden und eine derartige Liberalisierung durch eine Ratchet-Clause (Sperrklinkenklausel) für die Zukunft zu sichern, durch die alle künftigen weiteren Liberalisierungen erfasst würden.. Außerdem sollten wir darauf hinarbeiten, durch eine wirksame Öffnung von wichtigen Dienstleistungssektoren wie

⁴ Schätzungen der Europäischen Kommission, basierend auf US-Statistiken, die dem GPA-Sekretariat übermittelt wurden, sowie auf statistischen Daten des US Federal Procurement Data System (FPDS) und der amerikanischen Statistikbehörde.

dem Verkehrssektor einen echten neuen Marktzugang zu erreichen. Eine weitere Aufgabe sollte darin bestehen, die Regulierungsdisziplinen durch eine engere Zusammenarbeit bei der Regulierung und durch die Einführung gemeinsamer Regulierungsvorschriften zu verringern und so einen offeneren Wettbewerb sicherzustellen und einheitliche Wettbewerbsbedingungen für die EU-Industrie in denjenigen Dienstleistungssektoren zu erreichen, in denen der Zugang eingeschränkt ist. Grundsätzlich sollten wir die Nichtdiskriminierung durch die bedingungslose Anwendung des Grundsatzes der Inländerbehandlung gewährleisten.

Im Bereich der **öffentlichen Beschaffung** sollte es vorrangig darum gehen, den Zugang von EU-Unternehmen zu den Möglichkeiten des öffentlichen Beschaffungsmarktes in den USA unter anderem dadurch zu verbessern, dass 1) der Zugang zum Beschaffungswesen auf Bundesebene ausgeweitet wird (z. B. durch die Einbeziehung zusätzlicher Beschaffungsstellen und die Aufhebung von „Buy American“-Bestimmungen, nach denen staatliche Mittel nur für die Beschaffung einheimischer Produkte gewährt werden); 2) der Zugang zur Ebene unterhalb der Bundesebene ausgeweitet wird, indem zum einen mehr Bundesstaaten einbezogen und zum anderen mehr Bereiche der bereits im GPA erfassten Bundesstaaten freigegeben werden, um eine weitreichend Einbeziehung des Versorgungssektors zu erreichen; zudem sollten die „Buy American“-Bestimmungen aufgehoben und ausländische und lokale Anbieter gleich behandelt werden; 3) die USA dazu bewogen werden, Handelshindernisse für die grenzübergreifende Beschaffung schrittweise abzubauen („Buy American“-Bestimmungen und sektorbezogene Ausnahmeregelungen, insbesondere für den Nahverkehr und in Bezug auf KMU).

ANALYSE POLITISCHER OPTIONEN

Im Bericht über die Folgenabschätzung werden mehrere politische Optionen analysiert:

- A. ein Basisszenario, das keine wesentlichen politischen Änderungen vorsieht und moderate Fortschritte, insbesondere in Regulierungsfragen, die den Warenhandel betreffen, ermöglicht, wobei diese Fragen im Rahmen des Transatlantischen Wirtschaftsrates (Transatlantic Economic Council – TEC), des Hochrangigen Forums für die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen (High Level Regulatory Cooperation Forum – HLRCF) und der laufenden sektoralen Dialoge als wichtigste Plattformen behandelt werden;
- B. reine Zoll-, Dienstleistungs- oder Beschaffungsabkommen und
- C. eine umfassende Option, die Verhandlungen über ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA beinhaltet und Zölle sowie Regulierungshindernisse für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen berücksichtigt. Bei dieser Option werden ein „zurückhaltendes“ und ein „ehrgeiziges“ Szenario untersucht, um eine Bandbreite möglicher Ergebnisse vorzustellen.

WIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN DER ANALYSIERTEN OPTIONEN

Von einem **reinen Zollabkommen** würde die EU insgesamt profitieren. Realistisch betrachtet ist jedoch davon auszugehen, dass bei den politischen Verhandlungen die Zölle, die den Handel am stärksten behindern (also diejenigen mit den größten Auswirkungen auf den bilateralen Handel), beibehalten oder zuletzt aufgehoben werden. Das Szenario eines reinen Zollabkommens geht daher von einer zurückhaltenderen Variante aus, bei der 98 % aller Zölle abgeschafft werden, das Ziel einer vollständigen Abschaffung der Zölle, das im Kontext der Hochrangigen Arbeitsgruppe (High Level Working Group – HLWG) genannt wurde, aber

nicht erreicht wird. Tatsächlich könnte bereits diese Zielmarke von 98 % zu hoch angesetzt sein, weil bei Verhandlungen über ein reines Zollabkommen die Möglichkeiten geringer wären, auf Kompromisse und Zugeständnisse in allen Bereichen hinzuarbeiten, wie beispielsweise im Dienstleistungs- und Beschaffungssektor, an denen insbesondere die EU ein starkes Interesse hat (und in denen auf US-Seite die größten innenpolitischen Anstrengungen erforderlich wären). Geht man von diesen Annahmen aus, würde im Vergleich zur Basisoption durch ein **reines Zollabkommen** das BIP der EU um 0,10 % steigen, was einer jährlichen Steigerung des Nationaleinkommens um 15 Mrd. EUR bis 2027 entsprechen würde. Angesichts der Bedeutung der Dienstleistungen im bilateralen Handel zwischen der EU und den USA (269 Mrd. EUR im Jahr 2011) wird diese Option neben der Option eines reinen Zollabkommens analysiert. Wie bei einem nur auf die Zölle beschränkten Abkommen bestünde auch bei einem **reinen Dienstleistungsabkommen** keine Möglichkeit zu Zugeständnissen oder Kompromissen in anderen Bereichen. Daher werden für die Schätzung zurückhaltende Annahmen zugrunde gelegt. Gegenüber der Basisoption würde sich bei einer solchen Ausgangssituation der BIP-Zuwachs in der EU auf 0,01 % belaufen, was einer jährlichen Steigerung des Nationaleinkommens um 2,5 Mrd. EUR bis 2027 entsprechen würde.

Nach dem Abschluss der politischen Verhandlungen im Dezember 2011 wurden der überarbeitete Text des GPA sowie zusätzliche Vereinbarungen über den Marktzugang am 30. März 2012 von den GPA-Parteien offiziell angenommen, jedoch bisher noch nicht umgesetzt. Die WTO bildete zwar den Rahmen, doch wurden die GPA-Verhandlungen de facto auf bilateraler Ebene geführt und konzentrierten sich ausschließlich auf den Beschaffungssektor. Die USA haben den Zugang zu ihren Einrichtungen auf zentraler Ebene ausgeweitet, unter anderem auch auf einige US-Bundesbehörden, doch das eigentliche Ziel der EU, einen wesentlich erweiterten Marktzugang unterhalb der Bundesebene zu erreichen, konnte nicht verwirklicht werden. Da der Zugang zum Beschaffungsmarkt weder auf mehr US-Bundesstaaten noch auf mehr Bereiche in den Bundesstaaten, in denen bereits eine Marktöffnung besteht, ausgeweitet werden konnte, ist beim Szenario eines **reinen Beschaffungsabkommens** ein nennenswerter zusätzlicher Marktzugang für EU-Unternehmen unwahrscheinlich. Dies gilt besonders dann, wenn andere potenzielle Zugeständnisse und Kompromisse in anderen Handelsbereichen nicht möglich sind, in denen die USA, allen voran die Bundesstaaten, ein offensives Interesse am EU-Markt haben. Folglich sind die wirtschaftlichen Auswirkungen eines reinen Beschaffungsabkommens begrenzt. Ausgehend von der für das Wirtschaftsmodell verwendeten Datengrundlage würde das EU-BIP im Vergleich zur Basisoption um jährlich 0,02 % steigen, woraus sich ein Einkommenszuwachs in der EU von 3,6 Mrd. EUR bis 2027 ergeben würde.

Verglichen mit der Basisoption könnte bei der **Option eines umfassenden Handels- und Investitionsabkommens** ein Anstieg des BIP der EU um 0,27 % (bis 2027, auf jährlicher Basis) erreicht werden. Das zugrunde gelegte Modell geht dabei von **konservativen Annahmen, einschließlich** eines Spillover-Effekts von 20 %, aus. Schätzungen zufolge würde sich ein solches Abkommen in einem Anstieg des Nationaleinkommens um 48 Mrd. EUR in der EU niederschlagen. Eine rein bilaterale Liberalisierung erbringt die größten Vorteile aufgrund der Verringerung der Regulierungskosten. Spillover-Effekte wirken sich nur geringfügig auf die Ergebnisse aus.⁵

Verglichen mit dem Basisszenario geht das Modell im **ehrgeizigen Szenario** von einem BIP-Zuwachs in der EU von 0,48 % aus. Auf die EU bezogen würde sich aus diesen zu erwartenden Vorteilen ein Anstieg des Nationaleinkommens um 86 Mrd. EUR ergeben. Die

⁵ Eine Sensibilitätsanalyse zeigt, dass aus einem theoretisch angenommenen Spillover-Effekt von 10 % voraussichtlich ein BIP-Zuwachs von 0,25 % resultieren würde.

folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Auswirkungen der verschiedenen politischen Optionen.

Überblick über die wirtschaftlichen Auswirkungen der analysierten Optionen

| Analysierte Optionen | BIP (Quantitätsindex), Veränderung in % | Nationaleinkommen, in Mrd. EUR |
|---|--|---|
| Reines Zollabkommen | | |
| Europäische Union | 0,10 | 15,376 |
| Reines Dienstleistungsabkommen | | |
| Europäische Union | 0,01 | 2,540 |
| Reines Beschaffungsabkommen | | |
| Europäische Union | 0,02 | 3,360 |
| Umfassendes Handels- und Investitionsabkommen (zurückhaltendes Szenario) | | |
| Europäische Union | 0,27 | 48,385 |
| Umfassendes Handels- und Investitionsabkommen (ehrgeiziges Szenario) | | |
| Europäische Union | 0,48 | 86,453 |

ANALYSE DER UMWELTAUSWIRKUNGEN⁶

Wir haben analysiert, welche Umweltauswirkungen sich durch einen Abbau von Handelshindernissen zwischen der EU und den USA ergeben könnten. Die Auswirkungen auf den Klimawandel werden als Veränderungen in den weltweiten CO₂-Emissionen gemessen. Bei der Basisoption wären keine nennenswerten Auswirkungen auf den Handel zu erwarten, dementsprechend gering würden auch die Umweltauswirkungen ausfallen. Bei den Optionen eines reinen Zoll-, Dienstleistungs- oder Beschaffungsabkommens kann realistischerweise davon ausgegangen werden, dass sie nur begrenzt negativen Umweltauswirkungen verursachen. Die Option des reinen Zollabkommens wird infolge der verringerten Produktion in Drittländern sogar zu einem Rückgang der CO₂-Emissionen um 0,02 % führen.

Selbst bei der Option, welche die stärkste Ausweitung des Handels bewirken würde, halten sich die Auswirkungen auf die weltweiten Emissionen in Grenzen (11 Mio. Tonnen CO₂, das sind 0,07 % der derzeitigen jährlichen Emissionen, verglichen mit der Ausgangssituation im ehrgeizigsten Szenario). Die wichtigsten Veränderungen werden aufgrund des Wirtschaftswachstums in den Volkswirtschaften der USA (3,9 Mio. Tonnen) und der EU (3,6 Mio. Tonnen) erwartet, aber auch in China wird bedingt durch verstärkte Einfuhren aus diesem Land mit steigenden CO₂-Emissionen (4,3 Mio. Tonnen) gerechnet. In anderen Teilen der Welt wird sich der Emissionsausstoß ebenfalls verändern, allerdings werden die Auswirkungen weniger ins Gewicht fallen.

⁶ Im Einklang mit den WTO-Vorschriften nimmt die EU in den meisten Fällen allgemeine Ausnahmeregelungen für die Bereiche Umwelt und Gesundheit in ihre Handelsabkommen auf, die den Handelsverpflichtungen rechtlich übergeordnet sein können. Die EU und die USA werden daher ihren „politischen Handlungsspielraum“ in Bezug auf diese Bereiche wahren.

Eine Schätzung der Nutzungsintensität natürlicher Ressourcen basierend auf dem jeweiligen sektorbezogenen Input-Output-Verhältnis geht von einer nur minimalen Steigerung (0,01 %) der Intensität aus.⁷

DIE SOZIALEN AUSWIRKUNGEN

Ebenso wie separate Abkommen in einzelnen Bereichen nur begrenzte oder unwesentliche wirtschaftliche Auswirkungen hätten, dürften die positiven Auswirkungen eines reinen Zollabkommens auf die Löhne von Fachkräften und ungelerten Arbeitskräften in der EU deutlich geringer ausfallen als dies bei einem umfassenden Handels- und Investitionsabkommen der Fall wäre (0,12 % im Vergleich zu 0,30 % bis 0,50 % bei der Option eines umfassenden Abkommens). Ein reines Dienstleistungs- oder Beschaffungsabkommen würde ohne Abkommen in anderen Bereichen keine nennenswerten Vorteile im Hinblick auf die Löhne erbringen.

Im Szenario eines umfassenden Abkommens würde die EU von Lohnzuwächsen für Fachkräfte und ungelernete Arbeitskräfte profitieren. Bei ungelerten Arbeitskräften werden, gemessen am Basisszenario, Lohnzuwächse von 0,30 % (zurückhaltendes Szenario) bis 0,51 % (ehrgeiziges Szenario) in der EU erwartet. Die Löhne von Fachkräften werden in der EU voraussichtlich um 0,29 % (zurückhaltendes Szenario) bis 0,50 % (ehrgeiziges Szenario) steigen. Damit liegen die erwarteten Zuwächse für Fachkräfte und ungelernete Arbeitskräfte auf einem sehr ähnlichen Niveau. Bemerkenswert ist allerdings, dass entgegen der landläufigen Meinung auch ungelernete Arbeitskräfte von einer positiven Einkommensdividende in Form höherer Löhne profitieren.⁸

BEVORZUGTE POLITISCHE OPTION

Alles spricht dafür, dass die EU Verhandlungen über ein ehrgeiziges und umfassendes Handels- und Investitionsabkommen aufnehmen sollte.

Wie in der Analyse des Berichts über die Folgenabschätzung erläutert wird und aus mehreren Sachverständigenstudien⁹ hervorgeht, kann der größte Teil der wirtschaftlichen Vorteile durch eine Verringerung nichttarifärer Maßnahmen (NTM) erreicht werden. Eine stärkere Verringerung der NTM fördert das Wirtschaftswachstum und führt so dazu, dass größere Wohlfahrtsgewinne erzielt und mehr Geschäftsmöglichkeiten und Arbeitsplätze, auch für KMU, geschaffen werden können. Das ehrgeizige Szenario schneidet daher bei den Kriterien Effektivität, Effizienz und Kohärenz besser ab und erbringt mehr Vorteile im Hinblick auf die Verringerung des Verwaltungsaufwands.

Durch ein ehrgeiziges Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA werden alle Regionen der Welt von Wohlfahrtsgewinnen in Form höherer Nationaleinkommen profitieren. Wenn diese globalen Wohlfahrtsgewinne für umweltfreundliche Zwecke verwendet werden, dürfte es ein Leichtes sein, die begrenzten negativen Umweltauswirkungen auszugleichen, die mit einem solchen Abkommen verbunden sein könnten.

⁷ Bei dem zugrunde gelegten Modell hängt die Nutzungsintensität natürlicher Ressourcen neben dem Input-Output-Verhältnis der verschiedenen Sektoren auch von dem Ausmaß ab, in dem sich dadurch die Größe des Agrar-, Forst- und Fischereisektors verändert. Ein Wachstum des Agrar-, Forst- und Fischereisektors führt zu einer intensiveren Nutzung der natürlichen Ressourcen, eine rückläufige Entwicklung dieser Sektoren hätte zur Folge, dass die natürlichen Ressourcen weniger intensiv genutzt werden.

⁸ Dies lässt sich mit dem kräftigen Produktionszuwachs in den Güter produzierenden Wirtschaftszweigen, wie dem Automobilsektor (starker Anstieg in der EU) oder dem Maschinenbausektor (starker Anstieg in den USA), erklären.

⁹ Ecorys, 2009 und CEPR, 2013.

Es steht außer Frage, dass einige Länder und Regionen wirtschaftlich stärker als andere vom bilateralen Abbau der Handelshindernisse profitieren werden. Insgesamt wird jedoch erwartet, dass durch ein ehrgeiziges Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA eine Steigerung des gesamten Welteinkommens um 238 Mrd. EUR erreicht wird, wovon 86 Mrd. EUR auf Drittländer entfallen werden. Daher kann festgestellt werden, dass eine solche Initiative ein wirksames Instrument zur Unterstützung der Weltwirtschaft darstellt.
