

Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Eine kritische Orientierungshilfe zum besseren Verständnis der ökonomischen Folgenabschätzungen des Handels- und Investitionsabkommen zwischen den USA und der EU

Seit Sommer 2013 verhandeln die USA und EU offiziell über die Schaffung des weltweit größten Freihandelsraums, der sogenannten „transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft“¹ (TTIP). Das geplante Handels- und Investitionsabkommen soll nicht nur räumlich größer, sondern auch inhaltlich umfangreicher und tiefgreifender als alle bisherigen Handelsabkommen werden und dabei neue Liberalisierungsstandards setzen.

Das geplante Abkommen zwischen der EU und den USA wirft zahlreiche Fragen über dessen Ziele und mögliche Auswirkungen auf. Anlässlich der fortschreitenden Verhandlungen widmet sich dieses Papier in der Form von „frequently asked questions“ (FAQ) folgenden zentralen Fragen:

- 1) Wie wird die Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) von der Europäischen Kommission dargestellt?
- 2) Wie werden die ökonomischen Auswirkungen der TTIP berechnet?
- 3) Welche Kosten und Risiken sind mit den TTIP-Verhandlungen verbunden?
- 4) Wären 0,5% mehr Wirtschaftsleistung ein effektives Konjunkturprogramm?
- 5) Was ist falsch an 545 Euro mehr pro Haushalt in der EU? Und wem kämen sie wirklich zugute?
- 6) Kann durch die TTIP wirklich mehr Beschäftigung geschaffen werden?
- 7) Gibt es andere ökonomische Folgenabschätzungen, die eine TTIP befürworten?

1) Wie wird die Transatlantic Trade and Investment Partnerschaft (TTIP) von der Europäischen Kommission dargestellt?

Für die Darstellung des Handels- und Investitionsabkommens zwischen der EU und den USA, der sogenannten „Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (TTIP) hat die Europäische Kommission (EK) eigens eine PR-Strategie entworfen, bei der es gezielt darum geht die Debatte über das Abkommen auf die erwarteten ökonomischen Gewinne einer TTIP zu lenken um so die nötige Zustimmung der Zivilgesellschaft zu erlangen (CEO 2013a). Gleichzeitig schreibt die EK auf ihrer Homepage, dass die TTIP das Ziel verfolgt (unnötige) Kosten für Unternehmen zu senken, was zu mehr Wohlstand für alle führen würde (European Commission 2013a).

Da die durchschnittlichen Zölle zwischen der EU und den USA bereits sehr niedrig sind, fokussiert die Liberalisierungsdebatte auf die Reduktion der sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnisse („non-tariff barriers to trade“, NTBs). Damit sind diverse regulatorische Standards und

¹ „Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (TTIP)

Qualitätsbestimmungen gemeint. Im Grunde bleibt die Definition von NTBs jedoch sehr vage und schwammig, was sehr viel Spielraum bei der Definition der verhandelten Themen eröffnet (siehe Punkt 2 und 3). Darüber hinaus sollen unter anderem Verhandlungen über Investitionsschutzbestimmungen, die Marktöffnung für Dienstleistungen sowie über die Vergabe öffentlicher Aufträge geführt werden.

Durch diese Liberalisierungsmaßnahmen würden Unternehmen laut EK „Millionenbeträge an Euros“ sparen und deshalb tausende neue Jobs schaffen (European Commission 2013a). Die Wirtschaftsleistung der EU stiege um 0,5%, was das BIP um zusätzliche 120 Euro Milliarden erhöhen und dem Durchschnittshaushalt ein zusätzliches Einkommen von 545 Euro pro Jahr bringen würde (ebd.). Die TTIP wäre somit eine handelsfördernde Maßnahme, welche die Konjunktur ankurbeln würde, ohne dabei Kosten zu erzeugen (ebd.).

Um diese Argumentation wissenschaftlich zu fundieren hat die EK eine Folgenabschätzung angefertigt² (European Commission 2013b).

2) Wie werden die ökonomischen Auswirkungen der TTIP berechnet?

Die ökonomischen Auswirkungen der TTIP werden in diversen TTIP-Simulationsstudien³ anhand von Gravitationsgleichungsanalysen und „Computeable General Equilibrium“ (CGE) Modellen errechnet. Die Gravitationsgleichungsanalyse wird zur Quantifizierung von NTBs herangezogen. Die geschätzten Zahlen werden dann in sogenannte CGE Modelle gespeist. Da die Beschaffenheit solcher Modelle das Ergebnis von vornherein festlegt, lässt sich mit dieser Methode bestenfalls das Ausmaß der von vornherein festgelegten Auswirkungen schätzen. Ein Blick auf die unterschiedlichen Ergebnisse der diversen TTIP-Simulationsstudien zeigt jedoch, dass die angewandte CGE Methodik nicht ausgereift ist und neben sehr einseitigen Ergebnissen auch zu sehr unpräzisen Angaben (Taylor; Arnim 2006) über die Ausmaße der Effekte führt.

Im Wesentlichen werden NTBs in den hier genannten Studien mit Hilfe eines sogenannten „Gravity-Model“ als Abweichung von einem statistisch geschätzten durchschnittlichen Handelsvolumen konstruiert. Somit wird dem Abbau von NTBs per Definition eine handels- und wirtschaftsleistungssteigernde Eigenschaft zugeschrieben. Das bedeutet, dass mögliche Kosten, welche durch die Reduktion von NTBs entstehen könnten, kategorisch ausgeschlossen werden. In anderen Worten ausgedrückt: jede Form von Regulation wird per Definition als wirtschaftsschädliche Maßnahme behandelt. Das hat zur Folge, dass die Definition von NTBs offen bleibt und jegliche Aussage über die Auswirkung einer Reduktion von NTBs – was per Definition dem Anstieg des Handelsvolumens gleichgesetzt wurde – von dem zugrundeliegenden Modell abhängig ist.

² Die Folgenabschätzung der EK bezieht sich auf zwei Auftragsstudien, jeweils unter der maßgeblichen Mitwirkung von Joseph Francois (CEPR 2013; ECORYS 2009).

³ Neben den Studien der EK gibt es weitere Simulationsstudien, welche eine TTIP befürworten (Siehe Punkt 7).

Erstens lässt sich somit recht willkürlich bestimmen was unter NTBs in der politischen Debatte verstanden werden soll. Da der Quantifizierung von NTBs Datensätze von schlechter Qualität zugrunde liegen (ECORYS 2009b), bleibt unter anderem die Definition von NTBs unklar und eröffnet eine entsprechende Willkür für politische Argumentationen. Für jene AkteurlInnen, die die Inhalte der TTIP-Verhandlungen prägen können, ermöglicht dies, unabhängig von der Aussagekraft der CGE Modelle alle ihre Liberalisierungswünsche in die Definition von NTB hineinzuiinterpretieren. Die mehrdeutige und breite Definition von NTBs macht die Studien somit zu einem ungeeigneten Instrumentarium um politischen Empfehlungen ein solides wissenschaftliches Fundament zu geben.

Zweitens handelt es sich bei dem Modell, mit welchem die Auswirkungen einer Kostenreduktion – also des Abbaus von NTBs – argumentiert werden, um eine statische rein angebotsseitige Betrachtungsweise, welche die ökonomische Realität nicht ausreichend abbildet. In der Argumentation der oben genannten TTIP-Studien führt der Abbau von Marktzugangshürden zu niedrigeren Preisen für Unternehmen, zu mehr Konkurrenz auf Grund der niedrigeren Marktzutrittskosten, zu einer höheren Produktivität und somit zu realen Wohlfahrtseffekten für KonsumentInnen und UnternehmerInnen, welche eins zu eins zu einer höheren Nachfrage führten. Diese Argumentation basiert jedoch auf der Annahme rationaler und repräsentativer Agenten, deren Handeln auf freien Märkten automatisch zu einem optimalen Gleichgewicht führt. Arbeitslosigkeit würde dann ebenso wenig existieren wie die Möglichkeit, dass sich beispielsweise FinanzmarktakteurlInnen verrechnen. Somit lässt sich die aktuelle Rezession in der Europäischen Union jedoch nicht erklären, wodurch die oben genannten Studien die Effekte einer TTIP in der tatsächlich existierenden Situation kaum glaubwürdig abschätzen können.

Drittens verweisen realitätsbezogene Einschätzungen europäischer Handelsstrukturen auf die dominante Rolle des Binnenmarktes und der Binnenmarktnachfrage, die sich seit dem Ausbruch der Krise nicht in allen Ländern erholen konnte. Statt auf eine Stärkung der Binnennachfrage wurde vielfach auf eine Ausweitung der Handelsbeziehungen mit China, Ost- und Südasiens und Mexiko gesetzt (Stephan, Löbbing 2013; Behringer, Kowall 2013). So konnten sowohl die EU als auch die USA von der steigenden Güternachfrage dieser Länder profitieren (Stephan; Löbbing 2013; Behringer; Kowall 2013). Da der europäische Intrahandel die größte Rolle für Europas Handelsströme spielt, ist das ungelöste Problem des krisenbedingten Einbruchs der Binnennachfrage, der wachsenden strukturellen Handelsbilanzungleichgewichte sowie der Verschärfung dieser Situation durch die aktuellen Sparmaßnahmen (Stephan; Löbbing 2013; EUROMEMO 2013) nicht durch die Liberalisierung transatlantischer Handelsbeziehungen zu lösen.

Dass handelsfördernde Maßnahmen zu mehr wirtschaftlichem Einkommen führen könnten, wird hier nicht in Frage gestellt. Vielmehr muss die Frage gestellt werden wie dieses zusätzliche Einkommen verteilt und verwendet wird (Bivens 2007) und wer die ökonomischen, sozialen und ökologischen Kosten zu tragen hat. Weder die vage Definition von NTBs noch die postulierte einseitige Betrachtungsweise ökonomischer Mechanismen in den TTIP-Studien zeugen jedoch davon, dass bei den Freihandelsverhandlungen Maßnahmen beschlossen werden welche tatsächlich zu einem sozial und ökologisch verträglichen Anstieg wirtschaftlichen Einkommens führen können.

3) Welche Kosten und Risiken sind mit den TTIP-Verhandlungen verbunden?

Während sich die EK darum bemüht die Debatte auf mögliche Gewinne einer TTIP zu lenken, lassen sich die mit dem Abkommen verbundenen Risiken hinter dieser Fassade nicht übersehen. Obwohl die Verhandlungen vielfach hinter verschlossenen Türen geführt werden, dringen genügend Informationen durch um die zentralen Inhalte der TTIP vehement zu kritisieren, die Gefahren für sozialstaatliche Errungenschaften aufzuzeigen und darauf zu verweisen wie demokratische Entscheidungsmechanismen durch die Hintertüre ausgehebelt werden.

Durch die breite Definition der NTBs stehen bei den Verhandlungen nun auch Bereiche des öffentlichen Versorgungssektors, Dienstleistungen in den Bereichen Gesundheit, Finanzen, Verkehr oder etwa Leiharbeit zur Debatte (Scherrer; McGuire; Beck 2013), also vorwiegend Bereiche des Allgemeininteresses, welche bei den bisherigen Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der WTO-Verhandlungen – nicht zuletzt auf Grund des Widerstandes von Gewerkschaften und Zivilgesellschaft – kaum noch vorangetrieben werden konnten. Dass 93% der Treffen mit Stakeholdern bei den Verhandlungsvorbereitungen der Europäischen Kommission mit InteressensvertreterInnen der Großkonzerne stattfanden (CEO 2013b), spiegelt den undemokratischen Charakter (Wallach 2013) der Verhandlungen wider.

Darüber hinaus soll das Abkommen ein Kapitel zu Investitionsschutz beinhalten. Dieses soll exklusive Rechte für InvestorInnen enthalten, welche es ihnen ermöglichen, Staaten zu klagen, wenn sie ihre erwarteten Gewinne durch Maßnahmen wie Mindestlöhne, ökologische Standards und dergleichen geschmälert sehen. Die IMK-Forscherin Sabine Stephan sieht darin den Weg, auf dem Arbeits-, Sozial-, VerbraucherInnen- und Umweltschutzstandards ausgehebelt werden (Stephan 2013).

Angesichts der mit der TTIP verbundenen Kosten und Risiken ist es nicht verwunderlich, dass sich die BefürworterInnen bemühen die Debatte auf die positiven Effekte einer TTIP zu fokussieren. Doch selbst hier stellt sich die Frage, wie weit diese in Relation zu negativen Auswirkungen stehen.

4) 0,5% mehr Wirtschaftsleistung wären doch ein effektives Konjunkturprogramm?

Die 0,5% mehr Wirtschaftsleistung errechnen sich unter der Annahme, dass 50% der politisch beeinflussbaren NTBs tatsächlich abgebaut werden könnten. Wegen der breiten Definition von NTBs ist das ein sehr unrealistisches Szenario (George 2013). Darüber hinaus handelt es sich bei dem Wert um eine einmalige Erhöhung der Wirtschaftsleistung innerhalb eines Zeitraums von 10 Jahren. Für das immer noch sehr optimistische „weniger ambitionierte“ Szenario prognostiziert die CEPR-Studie der EK somit ein jährliches Wirtschaftswachstum von 0,02 Prozentpunkten für den einmaligen Zeitraum von 10 Jahren.

In der von der EK in Auftrag gegebenen CEPR-Studie errechnen die AutorInnen im Falle eines „ambitionierten Szenarios“ einen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 0,5 Prozentpunkte. Dabei wird von einer Reduktion der noch bestehenden Zölle um 100%, einer Reduktion aller NTBs um 25% sowie einer Erweiterung der öffentlichen Auftragsvergabe um 50% ausgegangen. Diese 25% aller NTBs sind irreführend, da sie sich nur auf jene Maßnahmen beziehen, die von politischen Entscheidungen beeinflusst werden können (DeVilje; Siles-Brügge 2013). In dem „ambitionierten-Szenario“ wird somit von dem unrealistischen Fall ausgegangen, dass 50% aller politisch reduzierbaren NTBs abgebaut werden.

Für den immer noch sehr optimistischen Fall eines „weniger-ambitionierten“ Abkommens – dem Abbau der Zölle um 98%, aller NTBs um 10% und der Marktöffnung für die öffentliche Auftragsvergabe um 25% – berechnen die AutorInnen schließlich nur noch einen Anstieg des BIP um 0,27 Prozentpunkte in einer Zeitspanne von 10 Jahren (CEPR 2013:46).

Da es sich bei den Studien um statische Modelle handelt bei welchen ein Basisszenario mit einem „TTIP-Szenario“ verglichen wird, handelt es sich bei diesen Zahlen nicht um Wachstumswahlen, sondern um die Differenz der Wirtschaftsleistung nach einer Zeitspanne von 10 Jahren. 0,27 Prozentpunkte entsprechen somit einem linearen jährlichen Wirtschaftswachstum von 0,027 Prozentpunkten in einer einmaligen Zeitspanne von 10 Jahren.

Das lässt sich nicht von einem statistischen Messfehler unterscheiden. Als Konjunkturprogramm ist das zu wenig. Ein effektives Konjunkturprogramm müsste vielmehr aktiv die strukturellen Ungleichgewichte innerhalb der EU in Angriff nehmen, die Binnenmarktnachfrage stärken und die aktuelle rezessive Sparpolitik beenden (EUROMEMO 2013).

5) Was ist falsch an 545 Euro mehr pro Haushalt in der EU? Und wem kämen sie wirklich zugute?

Berechnet man das zusätzliche Prokopfeinkommen mit den immer noch sehr optimistischen 0,027 Prozentpunkten jährlichen Wachstums, so bleibt ein wenig mehr als ein Euro pro Monat und Kopf, für den einmaligen Zeitraum von 10 Jahren. Selbst das stimmt nur dann, wenn man von der unrealistischen Annahme ausgeht, dass das durch die TTIP zusätzlich geschaffene Einkommen gleichermaßen verteilt würde.

Bei den von der EK genannten 545 Euro mehr pro Haushalt (European Commission 2013a) handelt es sich nicht um eine Gehaltserhöhung, sondern zuallererst um einen erweiterten Marktanteil, der durch eine Steigerung der Produktion gedeckt werden muss. Grundsätzlich gehen die Studien der Bertelsmann-Stiftung, des IFO-Instituts und der EK (CEPR 2013; Francois; Pindyuk 2013; IFO 2013; Bertelsmann 2013) davon aus, dass eine Reduktion der Kosten für Unternehmen dazu führt, dass die Konkurrenz auf den Märkten steigt und dass sich die produktiveren Unternehmen durchsetzen können. Von einer TTIP wird also erwartet, dass mehr produziert und verkauft werden kann. Wirft man einen Blick auf die Einkommensverteilung innerhalb der Europäischen Union, so lässt sich die

Behauptung, dass die erwarteten höheren Verkäufe gleichermaßen in die Einkommen der Produktivkräfte fließen, geschweige denn durchschnittlich auf alle Haushalte in der EU aufgeteilt würden, nicht halten. In den kritisierten Studien wird dennoch ohne weitere Klärung davon ausgegangen.

Im Grunde genommen kann mit der in den Studien angewandten Methodik kaum eine Aussage über Verteilungseffekte getätigt werden. In den Studien wird mit disaggregierten Unternehmensdaten gearbeitet, was es den AutorInnen ermöglicht sektorale Verschiebungen zu modellieren. Es lassen sich also Aussagen über Verschiebungen des Produktionsvolumens von einem Sektor zu einem anderen tätigen. Auf Grund der Modellannahmen lassen sich jedoch keine Aussagen über die Einkommensverteilung tätigen.

6) Kann durch die TTIP wirklich mehr Beschäftigung geschaffen werden?

Die EK hält zwar stark an der Behauptung fest, die TTIP würde Millionen neue Jobs kreieren, räumt jedoch in einem Papier zur Erklärung der Studien ein, dass die Auftragsstudien keine Aussagen über Beschäftigungseffekte machen können (European Commission 2013c:2). Die Aussage über „Millionen neu geschaffener Jobs“ basiere auf eigenen unveröffentlichten Berechnungen der EK (ebd.) welche sich somit jeglicher wissenschaftlichen Überprüfbarkeit entziehen.

Anders verhält es sich mit den beiden Studien der Bertelsmann-Stiftung und des IFO-Instituts, sowie mit der Fallstudie für Österreich. Diese proklamieren durchaus Aussagen über Beschäftigungstätigen zu können.

In der Fallstudie für Österreich prognostizieren Francois und Pindyuk einen Anstieg der Beschäftigung von 0,6% (Francois; Pindyuk 2013a). Dieser Beschäftigungszuwachs wird auf einen immensen Anstieg der Beschäftigung im Automobilsektor (etwa 9%) zurückgeführt, während es laut der Studie, unter anderem in der Holz-, Papier-, Chemie- und Transportmittelindustrie zu Jobreduktionen von bis zu 1,8% käme (vgl. Francois; Pindyuk 2013a:16f.). Das Zustandekommen dieser Zahlen wird in der Studie jedoch nicht weiter erörtert und scheint aus den erwarteten branchenspezifischen Produktionslevel-Veränderungen abgeleitet zu sein. Doch selbst wenn man davon ausgeht, dass das Modell geeignet wäre, um qualifiziert Aussagen über den Arbeitsmarkt zu tätigen, handelt es sich um einen jährlichen Beschäftigungszuwachs von 0,06% für einen Zeitraum von 10 Jahren (Francois, Pindyuk 2013b). Ob das ausreicht um die Kosten der Arbeitsplatzverschiebungen zu kompensieren ist ebenso fragwürdig wie die angenommene Mobilität der Arbeit.

Die Bertelsmann- und IFO-Studie (IFO 2013, Bertelsmann 2013) prognostizieren einen Anstieg der Wirtschaftsleistung von ca. 5% für den EU-Durchschnitt und leiten daraus einen Beschäftigungszuwachs von 400.000 neuen Arbeitsstellen in einer Zeitspanne von 15 Jahren ab. Um die Massenarbeitslosigkeit in der EU zu reduzieren wäre das nicht genug.

Methodologisch unterstellen die AutorInnen Sucharbeitslosigkeit und erklären Arbeitslosigkeit anhand der Kosten, welche ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen anfallen. Schließlich wird den institutionellen Strukturen, die Arbeitsplätze vermitteln, eine entscheidende kostenreduzierende Rolle zugeschrieben. Arbeitslosigkeit ist in diesem Modell eine Frage der Jobvermittlung, jedoch kein strukturelles Phänomen eines Wirtschaftssystems. In Anbetracht, dass die oben genannten Modelle wenig helfen um die Arbeitslosenrate in der Europäischen Union, nicht nur seit Ausbruch der Krise, zu erklären, eignen sich die oben genannten Modelle kaum um qualifizierte Aussagen über Beschäftigungseffekte zu tätigen.

7) Gibt es andere ökonomische Folgenabschätzungen die eine TTIP befürworten?

Neben den Studien der EK gibt es eine vergleichbare Fallstudie für Österreich und zwei weitere Studien der Bertelsmann-Stiftung und des IFO-Instituts. Alle genannten Studien simulieren die Auswirkungen einer TTIP unter denselben Annahmen, wonach eine Reduktion von NTBs zu mehr Handel und über diverse Kanäle zu einer höheren Wirtschaftsleistung führt. Klarerweise unterscheiden sie sich deshalb nur quantitativ, allerdings um einen nicht vernachlässigbaren Faktor von 10. Kosten, Risiken und andere mögliche negative Effekte bleiben auch in diesen Simulationen kategorisch ausgeschlossen.

2013 veröffentlichte Joseph Francois gemeinsam mit Olga Pindyuk eine Fallstudie für Österreich.⁴ Diese unterscheidet sich inhaltlich und methodisch nicht wesentlich von den Studien für die EK. Allerdings prognostizieren die AutorInnen stärkere ökonomische Effekte durch die TTIP für Österreich. Unter der Annahme, dass 50% aller NTBs abgeschafft werden, kommt die Studie zum Ergebnis eines Anstiegs der Wirtschaftsleistung um 2 Prozentpunkte in einer Zeitspanne von 10 Jahren. Hier muss jedoch erwähnt werden, dass 50% aller geschätzten NTBs 100% aller politisch beeinflussbaren NTBs entsprechen. Auf Grund der Methode zur Schätzung von NTBs werden unter dem Begriff auch Faktoren wie zum Beispiel Konsumverhalten subsummiert welche sich der politischen Regulation entziehen. Daumen mal Pi schätzen die AutorInnen deshalb, dass in etwa 50% der geschätzten NTBs tatsächlich politisch beeinflussbar sind (Francois; Pindyuk 2013). Der Abbau der Hälfte aller NTBs würde deshalb den Abbau aller politisch beeinflussbaren NTBs in beiden Ländern bedeuten was jedoch politisch nicht umsetzbar wäre. Die 2 Prozentpunkte müssen somit wesentlich nach unten revidiert werden.

Unter der Leitung von Gabriel Felbermayer wurden 2013 zwei weitere Studien der Bertelsmann-Stiftung⁵ und des IFO-Instituts⁶ veröffentlicht. Obwohl dieselbe Methodik angewandt wird,

⁴ Francois, Joseph; Pindyuk, Olga (2013): Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13 Nr. 03

⁵ Bertelsmann (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?

errechnen die AutorInnen exorbitant höhere Effekte. So prognostizieren sie einen Zuwachs der Wirtschaftsleistung um knappe 5 Prozentpunkte im EU-Durchschnitt und etwa 13,4 Prozentpunkte für die USA. Damit weichen die Studien um einen Faktor von 10 von den Studien der EK ab. Diese Differenz, so die AutorInnen, resultiere aus der Quantifizierung von NTBs (Bertelsmann 2013:11), also der Konstruktion und Messung von NTBs. Diese ist somit ein Schlüssel für die Bewertung der Studien und verweist einmal mehr auf die Willkürlichkeit der zur Verhandlung stehenden Themen (siehe Punkt 2).

Für weitere Fragen steht Ihnen gerne

Simon Theurl

simon.theurl@fh-vie.ac.at

zur Verfügung.

AK-Wien

Dezember 2013

Weiterführende Literatur:

Theurl, Simon (2013): Freihandelsabkommen zwischen USA und EU – TTIP: Des Kaisers neuen Kleider. In: Arbeit und Wirtschaft, 11. Dezember 2013. Online: <http://blog.arbeit-wirtschaft.at/freihandelsabkommen-zwischen-usa-und-eu-ttip-des-kaisers-neue-kleider/>

EUROMEMO (2014): The EU-US transatlantic trade and investment partnership. In. EuroMemorandum (2014): The deepening divisions in Europe and the need for a radical alternative to EU policies.

Literatur:

Behringer, Jan; Kowall, Nikolaus (2013): Außenhandel der USA. Eine regionale und sektorale Analyse. IMK Report 85: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_85_2013.pdf

Bertelsmann (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Online: http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-35FBDC27-4321F2A2/bst/xcms_bst_dms_38052_38053_2.pdf

[18 Dezember2013]

Bivens, Josh (2007): The Gains from Trade. How big and who gets them? EPI Working Paper. Online: <http://www.epi.org/publication/wp280/> [18 Dezember2013]

⁶ IFO (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. IFO-Institut, Leibniz

CEO (2013a): Leaked European Commission PR Strategy: „Communicating on TTIP“. November 25/2013. Online: <http://corporateeurope.org/trade/2013/11/leaked-european-commission-pr-strategy-communicating-ttip/> [18 Dezember2013]

CEO (2013b): European Commission preparing for EU – US trade talks: 119 meetings with industry lobbyists. September 4/2013. Online: <http://corporateeurope.org/trade/2013/09/european-commission-preparing-eu-us-trade-talks-119-meetings-industry-lobbyists>

CEPR (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research. London. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [18 Dezember2013]

DeVille, Verdi; Siles-Brügge, Gabriel (2013): The false promise of EU-US trade talks. Online: <http://blog.policy.manchester.ac.uk/other/2013/12/the-false-promise-of-eu-us-trade-talks/> [18 Dezember2013]

ECORYS (2009): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Rotterdam. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf [18 Dezember2013]

ECORYS (2009b): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Annex. Rotterdam. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145614.pdf [18 Dezember2013]

European Commission (2013a): Homepage: Transatlantic Trade and Investment Partnership. Online: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/> [18 Dezember2013]

European Commission (2013b): Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf [18 Dezember2013]

European Commission (2013c): Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf#Explanatory [18 Dezember2013]

EUROMEMO (2013): The deepening crisis in the European Union. The need for a fundamental change. Online: http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2013.pdf [18 Dezember2013]

Francois, Joseph; Pindyuk, Olga (2013a): Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13 Nr. 03

Francois, Joseph; Pindyuk, Olga (2013b): Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. Policy Note. Online: http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-PolicyNote-FrancoisPindyuk.pdf [18 Dezember2013]

George, Cleave (2013): What's really driving the EU-US deal? Online:
<http://www.opendemocracy.net/ourkingdom/clive-george/whats-really-driving-eu-us-trade-deal>
[18 Dezember2013]

IFO (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsankommens zwischen der EU und den USA. IFO-Institut, Leibniz. Online: http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Service/studien/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf [18 Dezember2013]

Stephan, Sabine; Löbbing, Jonas (2013): Außenhandel der EU 27. Eine regionale und sektorale Analyse. IMK Report 83. Online: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_83a_2013.pdf

Taylor, Lence; Arnim, Rudiger (2006): Modelling the Impact of Trade Liberalisation: A Critique of Computable General Equilibrium Models. Oxfam, July 2006

Stephan, Sabine (2013): Hoher Preis für wenig Wachstum. BöcklerImpuls 19/2013. Online: http://www.boeckler.de/44681_44810.htm [18 Dezember2013]

Scherrer, Christoph; McGuire, Donna; Beck, Stefan (2013): Das transatlantische Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA. Online: <http://www.gegenblende.de/++co++f04dacb8-29df-11e3-88a7-52540066f352> [18 Dezember2013]

Wallach, Lori (2013): TAFTA-Die große Unterwerfung. In: Le Monde diplomatique. Online: <http://www.monde-diplomatique.de/pm/2013/11/08.mondeText1.artikel,a0003.idx,0> [18 Dezember2013]