



## ***Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment An Economic Analysis***



*Analyse économique des mesures non  
tarifaires portant sur les échanges et les  
investissements entre l'Union européenne  
et les Etats-Unis*



*Zollfremde Handelshemmnisse im  
Handels- und Investitionsverkehr  
zwischen der EU und den USA – eine  
wirtschaftliche Analyse*

*Dr Koen G. Berden  
Professor Dr Joseph Francois  
Saara Tamminen  
Martin Thelle  
Paul Wymenga*



**ECORYS**  
Research and Consulting





ECORYS Nederland BV  
P.O. Box 4175  
3006 AD Rotterdam  
Watermanweg 44  
3067 GG Rotterdam  
The Netherlands

T +31 (0)10 453 88 00  
F +31 (0)10 453 07 68  
E [netherlands@ecorys.com](mailto:netherlands@ecorys.com)  
W [www.ecorys.com](http://www.ecorys.com)  
Registration no. 24316726

ECORYS Macro & Sector Policies  
T +31 (0)10 453 87 53  
F +31 (0)10 452 36 60

This report was commissioned and financed by the Commission of the European Communities.  
The views expressed herein are those of the Consultant, and do not represent any official view of the Commission.

**Client:**

European Commission, Directorate-General for Trade  
Reference: OJ 2007/S 180-219493



ECORYS Nederland BV




Dr Koen G. Berden  
Professor Dr Joseph Francois  
Saara Tamminen  
Martin Thelle  
Paul Wymenga

Graphic Design:  
Ático, estudio gráfico®  
Daniel Rivera Codina

Printed in Spain by:  
Lince, artes gráficas

Rotterdam, 11 December 2009

## Table of contents

	Preface	4
 <b>English</b>	<b>Non-Tariff Measures in EU-US trade and investment</b>	
	1 - Summary	8
	2 - Introduction	12
	3 - Main findings of the Study	13
	4 - Sector-specific findings of the Study	16
	Aerospace	20
	Automotives	20
	Chemicals, cosmetics and pharmaceuticals	21
	Electrical machinery (Electronics & Office Information and Communication Equipment)	23
	Food and beverages	24
	Communication services	25
	Financial services	25
	Insurance services	26
	Transport services	27
	100 percent container scanning	28
	Public procurement	29
	Intellectual property rights (IPR)	29
	5 - Methodology	31
 <b>Français</b>	<b>Analyse économique des mesures non tarifaires portant sur les échanges et les investissements entre l'Union européenne et les Etats-Unis</b>	
	1 - Synthèse	34
	2 - Introduction	38
	3 - Résultats principaux de l'Etude	39
	4 - Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude	43
	Industrie aérospatiale	47
	Automobile	48
	Chimie, cosmétique et pharmacie	49
	Machines électriques (électronique et OICE)	51
	Alimentation et boissons	52
	Services de communication	53
	Services financiers	53
	Services d'assurances	54
	Services de transport	55
	Scannage de 100% des conteneurs	56
	Marchés publics	57
	Droits de propriété intellectuelle (DPI)	58
	5 - Méthodologie	59
 <b>Deutsch</b>	<b>Zollfremde Handelshemmnisse im Handels- und Investitionsverkehr zwischen der EU und den USA</b>	
	1 - Zusammenfassung	62
	2 - Einleitung	67
	3 - Wichtigste Ergebnisse dieser Studie	69
	4 - Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren	73
	Luft- und Raumfahrt	77
	Kraftfahrzeuge	78
	Chemie, Kosmetik und Pharmazieutik	79
	Elektrische Maschinen (Elektronik, OICE)	81
	Nahrungsmittel und Getränke	82
	Kommunikationsdienstleistungen	84
	Finanzdienstleistungen	84
	Versicherungsdienstleistungen	85
	Transportdienstleistungen	86
	100-prozentiges Container-Scanning	87
	Öffentliches Beschaffungswesen	88
	Gewerbliche Schutz- und Urheberrechte (geistiges Eigentum)	89
	5 - Methodik	91





# Preface

An in-depth discussion on the strategic future of the transatlantic market in trade and investment took place during the EU-US Summit on April 30, 2007. In December 2007 a Study on Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment (reference OJ 2007/S 180-219493) was awarded to the ECORYS-led consortium including IIDE (the Institute for International & Development Economics), Copenhagen Economics, The Trade Partnership, Risk & Policy Analysts (RPA), ICAP, the Danish Technological Institute (DTI), CARIS and IFO. The goal of this study is to shed light on the existence of non-tariff measures (NTMs) and regulatory divergence, the magnitude of this divergence and the potential economic impact of a reduction or harmonisation of these measures.

This summary of the final report includes in English, French and German:

- Summarised results of economy-wide and sector-specific NTMs and regulatory divergence as well as cross-cutting NTMs;
- Analyses and estimations regarding the quantitative overall as well as sector-specific effects of NTM alignment for the EU and US economies;
- Sector-specific effects and ways in which the competitive positions of sectors are affected in the EU and US economies following NTM alignment.

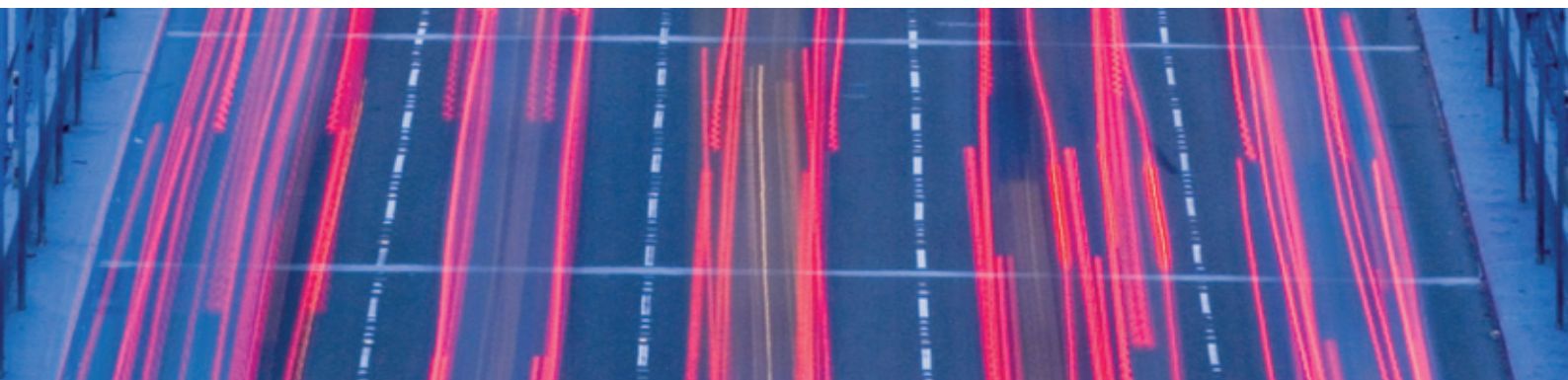
In addition, the CD-Rom in the back of the book contains the full report in digital form, including an overview of the methodological components used in this study: a literature review, a novel business survey among US and EU firms (5,500 responses), gravity and computable general equilibrium modeling, and an analysis of cross-cutting NTMs and regulatory divergence and the way they affect competitive positions of EU and US manufacturing and service sectors.

We would like to thank the Steering Committee for its critical and frank cooperation and communication throughout this study. In addition, we would like to thank the external advisors of the Steering Committee, professors André Sapir and Daniel S. Hamilton. We are also grateful to our own Academic Advisory Team, consisting of professors Jeffrey Bergstrand, Peter Egger, James Anderson, and Joseph Francois. They have taken on the herculean task of co-designing state-of-the-art methodologies and techniques for the quantification of NTMs and regulatory divergence, and estimating the welfare impacts of addressing them. They have provided high-quality inputs in all phases of the study.

Moreover, we appreciate the support we have received from the many companies across 23 sectors in both the EU and US, which have provided us with 5,500 responses to our business survey. The study has benefitted strongly from the involvement of over 40 sector experts who looked at the identified NTMs and regulatory divergence; over 100 business associations and industry federations in the EU and US who commented on sector-specific measures and earlier drafts; and the many regulatory and legal experts in the EU and the US.

Finally, the following organizations provided valuable support and helped with survey questionnaire dissemination, and useful documentation on up-to-date regulatory issues which was greatly





appreciated: Business Europe, the US Chamber of Commerce, European American Business Council (EABC), Transatlantic Business Dialogue (TABD), the American Chamber of Commerce to the EU (AMCHAM EU), the Delegation of the EU to the US, and the many experts we met in the margins of the High Level Regulatory Cooperation Council meetings during 2008 and 2009.

On an individual basis, we would like to thank Daniel Anthony, Konstantinos Aivalis, Paul Baker, Laura Baughman, Philippe de Buck, Celine Carrere, Scévole de Cazotte, Shenjie Chen, Paul Corson, Helen Coskeran, Dan Curiak, Susan Dudley, David de Falco, Lisa Eichler, Pete Floyd, Michael Gasiorek, Martin Gosset, Sean Heather, Peter Holmes, Svend Jespersen, Antonis Kondylis, Miriam Manchin, Jim Mathis, Afke Mulder, Hanna Norberg, Eoin O'Malley, Annette Pelkmans, Nora Plaisier, Daniel Rivera Codina, Sherman Robinson, Anna Schouten, Anirudh Shingal, Floor Smakman, Lars Termansen, Martin van der Linde, Charles van Marrewijk, Jan Vernon, Margreet Verwaal, Günther Vieweg and Xi Wu for their participation at the workshop in Brussels (March 2008), informative bilateral discussions, constructive comments on earlier drafts of this report or parts thereof, data and methodological suggestions, and printing and editorial work.

The project website for this study is [www.ntb.ecorys.com](http://www.ntb.ecorys.com) and the e-mail address is [ntb@ecorys.com](mailto:ntb@ecorys.com).

ECORYS  
Rotterdam, 11th of December 2009





# ***Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment An Economic Analysis***

- 1 Summary
  - 2 Introduction
  - 3 Main findings of the Study
  - 4 Sector-specific findings of the Study
  - 5 Methodology
-

# 1 Summary

The European Union (EU) and the United States (US) are very open towards each other in terms of investments and trade, which is exemplified by the relative absence of transatlantic tariff barriers. Nevertheless, various non-tariff measures (NTMs, see box below) on both sides of the Atlantic continue to hinder the emergence of a truly free transatlantic market and constitute important impediments to greater transatlantic trade and investment flows. Trade and investments that are freed from these measures would potentially benefit both the EU and the US.

Unlike tariffs, regulation cannot just be removed. It has a purpose. However, regulatory differences between countries and the trade and investment costs that they create can be reduced. Part of the regulatory differences is driven by geography, language, preferences, culture or history. In an ambitious scenario ECORYS has assessed that roughly 50 percent of NTMs and regulatory divergence can be eliminated. In a more limited scenario, a 25 percent alignment of NTMs and regulatory convergence is assumed to be realistic.<sup>1</sup> The assessment of the part of regulation that is realistically prone to convergence is the best possible estimate but nevertheless the results need to be interpreted with caution. This study looks at the economic potential, competitive effects and global regulatory implications of a better alignment of regulations across the Atlantic. Our horizon is 2018 and the focus is on both the EU and US economies as a whole, as well as on sector-specific effects.<sup>2</sup>

ECORYS has used several tools to generate the results for this study: literature reviews, business surveys, econometric analyses, extensive consultations with regulators and businesses, and inputs by sector experts.<sup>3</sup> The results are consistently cross-checked – including comparisons with and use of OECD work on FDI restrictiveness indicators and the Product Market Regulation (PMR) indices.

## Main results

The study assesses the effects of NTMs on Gross Domestic Product (GDP), household incomes, wages, and trade. We focus on the results of the ambitious scenario where around 50 percent of the NTMs and regulatory divergences are aligned.

Non-Tariff Measures are defined as ‘all non-price and non-quantity restrictions on trade in goods, services and investment, at federal and state level. This includes border measures (customs procedures, etc.) as well as behind-the-border measures flowing from domestic laws, regulations and practices’ (Terms of Reference of the Study, p. 7). In other words, non-tariff measures and regulatory divergence are restrictions to trade in goods, services and investment at the federal or (member) state level.

1.- This is based on the opinions of sector experts, extensive discussions with regulatory and legal experts, interviews with business associations and industry federations, individual academic studies on specific divergences, and the business survey.

2.- The year 2018 was chosen because the Terms of Reference specifies the need for a forward-looking analysis of 5-10 years and because 10 years – if NTMs are addressed – is long enough for the economies to absorb the effects that regulatory alignment would bring.

3.- 5,500 responses were collected by means of a business survey from EU & US firms in 23 sectors.

### **Effects on GDP**

The ambitious scenario could push EU GDP to be 0.7 percent higher in 2018 compared to the baseline scenario (i.e. do nothing), which represents an annual potential gain of €122 billion (\$158 billion).<sup>4</sup> For the US GDP the same operation yields a 0.3 percent gain per year in 2018 (compared to the baseline), which represents an annual potential gain of €41 billion (\$53 billion).

The difference in the estimated impact between the EU and US stems from the different volumes of affected trade and investment flows, different comparative advantages, and a mixed picture on differences in the height of measures for specific sectors in the EU and US, allowing the EU to gain more from cheaper imports, while both the EU and US gain from lower costs of production due to more aligned NTMs. Economic gains are achieved through different channels. First of all, cheaper prices for imported products benefit consumers. Second, exports and production for competitive sectors increase. Third, production costs are lower for companies due to more aligned regulation and lower levels of NTMs. Fourth, investment flows increase due to more harmonised investment regimes. NTMs and regulatory divergences are clearly more important and economically relevant than the remaining tariff levels.

### **Effects on household incomes**

Since reducing trade and investment divergences has consequences for prices, households also benefit directly. In the EU, household incomes could rise by up to 0.8 percent per year in 2018 which, using standard discount methods, is equivalent to an additional €12.300 (\$15.990) per household over a working lifetime. In the US, an average US household would receive an annual additional 0.3 percent or an additional €6.400 (\$8.300) over a working lifetime. Households at both sides of the Atlantic Ocean gain significantly from NTM removal.

### **Effects on wages for high- and low-skilled workers**

Dismantling NTMs would raise wages for both low- and high-skilled workers in the EU and US, making wage-earning households better off. This effect is caused by the productivity gains that result from

dismantling NTMs. The increase in wages in the US is around 0.4 percent per year while in the EU this increase is around 0.8 percent annually.

### **Effects on imports and exports**

Exports are expected to go up for both the EU and US, but the percentage increase in exports is higher for the US (6.1 percent) than for the EU (2.1 percent), even though in absolute terms the increases are similar in magnitude. Our results predict that net exports increase in all scenarios, implying that both the EU and US trade balances improve. This is an indication that bilateral liberalization (regulatory alignment and removal of NTMs) improves the global competitiveness of both the EU and US economies.

### **Sector-specific results**

#### **Economy-wide versus sector-specific**

In this study, we look at the effects of overall NTM alignment in all sectors at the same time; i.e. economy-wide NTM alignment. We also look at the effects of NTM alignment at individual sector levels, assuming NTMs in all other sectors remain the same. If we compare the sum of all individual sector level effects, (i.e. assuming there are no sector-interlinkages) with the economy-wide effects, (i.e. assuming sector interlinkages) the differences are substantial. The sum of individual sector-specific gains are expected to be significant (€31 billion per year for the EU and €14 billion per year for the US) but these sector-specific gains do not nearly add up to the full annual economy-wide gains (€122 billion for the EU and €41 billion for the US) because the former are a sum of the individual sector effects only, without allowing for interactions between the sectors (e.g. lower costs for insurance services have effects for many other sectors in the economy). For national welfare, employment and national income, gains for the EU and the US are optimised when a broad economy-wide NTM reduction strategy is pursued rather than one that only focuses on individual sectors. However, if an economy-wide focus – which is economically by far the most beneficial approach for the EU and US – is not possible, sectors where expected gains are highest are motor vehicles, electrical machinery, chemicals,

4.- We use an exchange rate of 1 Euro = 1,3 US Dollar throughout the study, reporting the quantitative monetary effects in € (\$).

## Summary

financial services, government procurement and intellectual property rights.

### Effects on GDP

The effects on GDP can be broken down by sector. The most important EU annual national income gains are expected to come from motor vehicles (€12.0/\$15.6 billion); chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (€7.1/\$9.2 billion); food and beverages (€5.0/\$6.5 billion); and electrical machinery (€1.6/\$2.1 billion). The most important US annual national income gains could stem from electrical machinery (€3.1/\$4.0 billion); insurance services (€2.3/\$3.0 billion); financial services (€2.0/\$2.6 billion); and chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (€1.6/\$2.1 billion).

### Effects on output

In the ambitious scenario (where NTMs are removed simultaneously for all sectors – economy-wide NTM alignment) the main output effects would occur in electrical machinery (+29 percent in the US versus -5.5 percent in the EU), motor vehicles (+5.7 percent in the EU and -1.4 percent in the US), and chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (+2.2 percent in the EU and -3.3 percent in the US). In the ambitious scenario where NTMs are removed only by sector (i.e. assuming no effects in other sectors), the main output effects for the EU occur in motor vehicles (+2.3 percent), aerospace (+1.1 percent), insurance services (+0.7 percent), and electrical machinery (+0.4 percent). For the US, the main output effects occur in electrical machinery (+9.5 percent), aerospace (-0.9 percent) and motor vehicles (+0.7 percent).

Output effects are driven by trade and investment opportunities, as well as productivity gains. Trade and trade related investment effects are always included in the results.

### Results for the sectors

Removal of NTMs, notably in R&D, production preparation and detailed technical specifications, makes the aerospace sector more competitive in both the EU and the US, since productivity gains will enhance investment and trade opportunities. The same applies to the automotives sector, where the main NTMs are differences in safety

and environmental standards. The chemicals, cosmetics and pharmaceuticals sector (taken together here for data reasons) sees the EU gain more than the US, while both gain versus third countries. Electrical machinery is a global sector with relatively low NTMs. The main NTMs are constituted by different product, infrastructure, health and safety standards between the EU and US. This sector – for both the EU and US – is a major contributor to national income gains in case NTMs are aligned. In the food and beverages sector there are no significant output effects in the respective sectors in the EU and US following NTM alignment, but in terms of national income, the EU and US both gain compared to third countries.

Communication services see potential welfare gains for both the EU and the US. Reductions of NTMs are likely to benefit consumers in particular, as prices fall and quality and coverage of communication services increase. It is difficult to estimate what is likely going to happen with the financial services sector. It has the potential for both significant NTM alignment or for a significant divergence in NTMs if the EU and the US do not align policies – the latter at a great future cost for both societies. There are significant obstacles to trade in insurance services between the EU and the US. US gains from NTM alignment stem from benefits that accrue to US consumers and firms in terms of lower prices for insurance services. In the EU we expect a significant increase in insurance services production as well as increases in insurance services exports, implying benefits for insurance companies in the EU. Transport services are very diverse (road, rail, water, air transport). The gains of NTM removal are relatively small here.

### Results for cross-cutting issues

The US government has passed legislation to commence with 100% container scanning in 2012. This comes with a potential economic cost, mostly for the EU, but also to a lesser extent for the US itself. Abolishing 100% container scanning in 2018 would lead to economic gains that add up to €9.7 billion (\$12.7 billion) per year for the EU and US economies combined. The gains go beyond the transport sector as costs are passed on to consumers.

Public procurement is a large cross-cutting issue. It is sometimes difficult to address NTMs in this area due to national security concerns. Main NTMs are legal provisions favouring domestic firms, discriminating against foreign firms in practice and the lack of transparency. The estimated welfare gains that could be reaped if government procurement restrictiveness was reduced, amount to €10.7 billion (\$13.8 billion) for the EU and US together each year. The main gains accrue to the

EU due to terms of trade effects, but there are also significant gains for the US.

Intellectual property rights are territorial based, which makes NTMs hard to align. The removal of NTMs in this area (i.e. convergence of IPR regimes between the EU and the US) is expected to result in a yearly increase in national income in both the US and the EU, by €0.8 billion (\$1.1 billion) and €3.7 billion (\$4.8 billion) respectively.

---



## 2 Introduction

Although economic relationships between the United States and the European Union are among the most open in the world and transatlantic markets are deeply integrated through large flows of investment and trade, various impediments on both sides of the Atlantic continue to hinder the emergence of a truly free transatlantic market. In general, transatlantic tariff barriers are actually quite low, imposing costs on trade that average between 3-4 percent of the €707 billion (\$919 billion) in annual EU-US trade in goods and services. Tariff levels are uneven across sectors, however, and both in the EU and US tariffs are higher on some sensitive products.

Because transatlantic tariff barriers are generally quite low and EU and US companies are deeply interlinked and invest heavily in each other's countries, "behind the border" non-tariff measures (NTMs) and regulatory differences are far more important impediments to greater transatlantic trade and investment flows than tariffs.

This study identifies important NTMs and regulatory divergences between the EU and the US. It looks at the economic potential that could be unleashed by reducing these measures and better aligning regulations across the Atlantic, and considers the potential economic implications and effects on the competitive position of EU and US industries and service sectors of NTM reduction and regulatory alignment, as well as broader consequences for efforts to achieve global regulations and

standards. This study does not quantify the compliance costs for businesses of individual NTMs but focuses on the economy-wide and sector-level aggregate costs.

We measure the effects of NTM alignment and regulatory convergence over a period of 10 years (2008 – 2018) because that is a sufficiently long period of time to allow both the EU and US economies to adjust after the potential NTM alignment and return to their economic long-run steady states.

In Chapter 3 we report the impact of efforts to reduce or align NTMs and regulatory divergences on the EU and US economies. In Chapter 4 we summarize the sectoral impact of NTM alignment. Chapter 5 discusses briefly the methodology used to generate the results.



### 3 Main findings of the Study

To analyse the impact of NTM alignment and regulatory convergence on the EU and US economies, we have postulated an ambitious scenario according to which by 2018 around 50 percent of all NTMs and regulatory divergence are addressed. We also examine a limited scenario that assumes a more modest 25 percent of all NTMs to be addressed by 2018. We analyse (for the two different scenarios) what happens if we remove the NTMs all at the same time (i.e. economy-wide NTM alignment) as well as sector by sector, keeping all other sectors constant (i.e. sector-specific NTM alignment).

It is not realistic to assume that all NTMs and regulatory divergence can be aligned, because some are driven by geography, language, preferences, culture or history. Therefore we introduce the concept of actionability, i.e. the degree to which an NTM or regulatory divergence can realistically be reduced (via various means and techniques) by 2018 if the political will to do so exists (see Chapter 5 on Methodology). We find that – ambitiously – around 50 percent of all NTMs are actionable. The calculations use actionability estimates that are based on expert opinions and cross-checks with regulators, legislators and businesses, supported by the business survey, and they should be interpreted with caution.

In addition to the focus on both the ambitious and limited scenarios, the study also distinguishes between short-run and long-run effects. Short-run effects can be viewed as the static and direct effects of removing the NTMs and regulatory divergence without capital adjustments. In the long-run, investments are allowed to adjust, causing a forward-looking and dynamic investment effect that reinforces the comparative advantages within the EU and US economies. The difference between short- and long run effects illustrates the importance of (dynamic allocation of) investments as part of what defines the strong transatlantic relations.

The study finds that NTMs and regulatory differences can have two main effects. NTMs can increase the cost of doing business for firms or they

can restrict market access for firms. We introduce the concepts of ‘cost’ and ‘rent’ to make a distinction between those NTMs that increase the cost of operation for firms and NTMs that reduce market access, thus increasing market concentration and economic power (and thus profits) of companies. We find that NTMs cause higher costs for firms in about 60 percent of cases for both the EU and the US, while causing the creation of market power (economic rent) in 40 percent of the cases. With cost increases, consumer prices are expected to go up because firms increase prices to cover the higher cost of doing business, which constitutes a welfare loss to society. In case of an increase in market concentration, consumer prices may also go up, but part of that increase is transferred to companies as increased revenues and profits, thus redistributing welfare, not simply reducing it.

#### **Effects on EU and US GDP**

Eliminating all actionable NTMs and regulatory divergence (in all sectors) between the two economies, while taking the cost-rent effect into account, would boost EU GDP in the long term, i.e. by 2018, by 0.7 percent per year compared to the situation without this EU-US initiative (i.e. the baseline scenario). This is an annual potential gain of €122 billion (\$158 billion) in 2008 prices. Doing so would boost US GDP an extra 0.3 percent compared to baseline. This is an annual potential gain of €41 billion (\$53 billion) in 2008 prices. The overall dismantling of NTMs in all sectors at the same time is economically by far the most beneficial for both the EU and US.

Main findings of the Study

**Effects on EU and US household incomes**

In the EU, household incomes could rise by up to 0.8 percent annually compared to the status quo of no NTM alignment. This is equivalent to giving each EU household an additional one-time payment of €12.300 (\$15.990) over a working lifetime at present value. For the US, an average US household would receive an additional 0.3 percent annually or an additional one-time payment of €6.400 (\$8.300) over a working lifetime at present value.

**Effects on EU and US wages for the high- and low-skilled workers**

Deep dismantling of EU-US regulatory divergences would raise wages for both the low- and high-skilled workers in the EU and US, making wage-earning households better off. Wages are 0.4 percent higher each year in the US and 0.8 percent each year in the EU.

**Effects on EU and US exports**

The value of exports is expected to go up in all scenarios for both the EU and US, but the percentage increase in exports is higher for the US (6.1 percent) than for the EU (2.1 percent). The total value of exports in 2018 for the EU is projected to be €6.6 trillion (\$8.6 trillion) and for the US €1.9 trillion (\$2.5 trillion). The value of imports is also expected to go up in all scenarios, though less than exports, i.e. both the EU and US trade balances improve. This is an indication that bilateral liberalisation through regulatory harmonisation improves the global competitiveness of both the EU and US economies.

Trade and trade related investment costs are only a part of total production and distribution costs of a good or service. This explains why the significant reductions of trade and trade related investment costs due to regulatory alignment presented in this

study generate modest results in some sectors.

The positive effects of NTM reduction and regulatory convergence are mainly due to lower costs for firms operating in the transatlantic market place, including lower costs due to strong intermediate linkages between sectors. Increased competition leads in general to lower levels of market concentration and thus to higher trade and investment levels at lower prices for traded goods and services. Consumers get higher quality goods and more variety at lower cost. Competitiveness of downstream firms is also enhanced as part of the overall process of NTM reduction and regulatory convergence.

Differences in estimated impact for the EU and US are primarily attributable to three factors. First, different sizes of affected trade and investment flows are important, with the EU having higher volumes of trade and investment flows than the US. Where trade and investment flows between the EU and US are large (e.g. in the automotive sector, the electrical machinery sector), a percentage increase in costs (or rents) stemming from NTMs will be large in absolute terms. Second, considerable NTM reductions occur in sectors where the EU has comparative advantages. This implies that NTM alignment, effectively increasing the extent of the market, will be seized upon more effectively by EU based firms (or affiliates) in some sectors like in the automotives, chemicals and insurance sectors. Third, the mixed picture of NTMs for specific sectors allows the EU to gain more from cheaper imports, while both the EU and US gain from lower costs of production due to more aligned NTMs.

The OECD concluded in its 2005 study (OECD, 2005) that potential welfare gains to the EU and the US could be as large as 3 – 3.5 percent of GDP.



Table 1 Summary of macroeconomic changes following NTM reduction and regulatory convergence\*

	Ambitious Scenario (full liberalisation) Short Run	Ambitious Scenario (full liberalisation) Long Run	Limited Scenario (partial liberalisation) Short Run	Limited Scenario (partial liberalisation) Long Run
<b>Real income, billion € (\$)</b>				
United States	19.0 (24.7)	40.8 (53.0)	7.8 (10.1)	18.3 (23.8)
European Union	45.9 (59.7)	121.5 (158.0)	19.4 (25.2)	53.6 (69.7)
<b>Real income, % change</b>				
United States	0.13	0.28	0.05	0.13
European Union	0.27	0.72	0.11	0.32
<b>Real household income, % change</b>				
United States	0.16	0.31	0.07	0.14
European Union	0.32	0.79	0.14	0.35
<b>Real wages % change, unskilled workers</b>				
United States	0.24	0.35	0.11	0.16
European Union	0.40	0.82	0.17	0.36
<b>Real wages % change, skilled workers</b>				
United States	0.26	0.38	0.11	0.17
European Union	0.36	0.78	0.16	0.34
<b>Value of Exports, % change</b>				
United States	6.12	6.06	2.72	2.68
European Union	1.69	2.07	0.74	0.91
<b>Value of Imports, % change</b>				
United States	3.97	3.93	1.76	1.74
European Union	1.63	2.00	0.72	0.88
<b>Terms of trade, % change</b>				
United States	-0.15	-0.23	-0.06	-0.10
European Union	0.11	0.07	0.05	0.03

\* The results depend to some extent on the assumption of actionability of NTMs.

If we would assume that all regulatory divergence can be addressed (i.e. actionability is 100 percent) and that all NTMs are cost-inducing rather than also rent-inducing (i.e. having the maximum negative economic effect), our estimated welfare gain would be around 2.5-3.0 percent of GDP, close to but a bit lower than the OECD (2005) estimate.<sup>5</sup> Realistically, not all NTMs can be addressed, and

neither are all of them only cost-increasing. Taking these factors into account our realistic estimate drops to the abovementioned 0.7 percent per year for the EU and to 0.3 percent per year for the US. Table 1 reports the main macroeconomic variables for the four different scenarios (short-run, long-run, ambitious and limited scenarios) as explained above.

5.- One of the reasons for this could be that we do not use the residual approach in our regression work, avoiding that all other factors are added to the NTM effect that do not belong there, i.e. we did not employ the residual approach but rather treated NTMs as a friction variable in the gravity regressions.

## 4 Sector-specific findings of the Study

### **Economy-wide versus sector-specific NTM alignment**

As said before, we look at two possible ways in which NTMs can be addressed and regulatory convergence can be achieved.

First, we look at what happens when all actionable NTMs are aligned in all sectors of the economy at the same time. Sectors in an economy are not independent from each other but influence each other heavily. For example, addressing regulatory divergence in financial and insurance services will have a large impact on the competitiveness of the motor vehicles sectors in the EU and US, changing the competitive position of this sector. These economy-wide results have been reported above (c.f. main results) and will be reported below at sectoral level.

Second, we look at what happens if all actionable NTMs are aligned in one sector at a time. That means we look at the effect of regulatory convergence in one sector at a time, leaving the other sectors unchanged. This informs us about the individual importance of sector-specific regulatory work.

### **Sector effects on EU and US GDP**

Table 2 shows the effects of regulatory convergence and NTM reductions for national incomes (GDP) in the EU and US. We see in columns 2 and 3 that if we reduce all actionable NTMs in all sectors at the same time, EU GDP goes up by €122 billion (\$158 billion) per year while US GDP goes up by €41 billion (\$53 billion) each year. These are the overall results reported above.

It is also important to look at the sector-specific outcomes and analyse those in more detail:

1. If we align NTMs only for one sector at a time (columns 4 and 5) – ignoring the fact that sectors influence each other – we see that if we add up all individual sector gains, the total gains for the EU could be €31 billion (\$40 billion) per year and for the US €14 billion (\$18 billion) per year. The sum of the sector-specific gains in isolation is much less than the full economy-wide gains if NTMs are aligned. Thus for national welfare, jobs and national income, the gains for the EU and US as a whole are highest, when a broad economy-wide NTM alignment strategy is pursued, without excluding any sector.





**Table 2 Summary of changes in national income following NTM alignment (billion €/\$, ambitious scenario – long run)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Economy-wide NTM reductions (i.e. reductions of NTMs in all sectors simultaneously)		Sector-specific NTM reductions (i.e. reductions of NTMs only in the specific sector)	
	United States	European Union	United States	European Union
Processed foods (food & beverages)	40.8 (53.0)	121.5 (158.0)	1.2 (1.6)	5.0 (6.5)
Chemicals, cosmetics, pharmaceuticals			1.6 (2.1)	7.1 (9.2)
Electrical machinery (electronics, OICE)			3.1 (3.4)	1.6 (2.1)
Motor vehicles (automotives)			1.6 (2.1)	12.0 (15.6)
Other transport equipment (aerospace)			0.9 (1.2)	0.2 (0.3)
Metals and metal products			0.2 (0.3)	0.7 (0.9)
Wood & paper products			0.1 (0.1)	1.1 (1.5)
Transport			0.3 (0.3)	0.2 (0.3)
Finance			2.0 (2.6)	1.2 (1.6)
Insurance			2.3 (3.0)	-0.1 (-0.2)
Business services & ICT			0.0 (0.0)	0.5 (0.6)
Communications			0.0 (0.1)	1.0 (1.3)
Personal, recreational & cultural services			0.1 (0.2)	0.3 (0.4)
Construction			0.0 (0.0)	0.0 (0.0)
<b>Total</b>				

\*The results depend to some extent on the assumption of actionability of NTMs.

2. The effect of regulatory convergence and NTM alignment on national income are positive for almost all sectors. This shows that lowering costs – at the border and behind the border – as well as lowering market power (i.e. economic rent) leads to significant positive welfare effects for both the EU and US economies.

3. Looking at the sector-level effects, the main gains for national income per year for the EU are expected to come from the motor vehicles sector (€12.0/\$15.6 billion); chemicals, cosmetics and pharmaceuticals sector (€7.1/\$9.2 billion); food and beverages sector (€5.0/\$6.5 billion); and electrical machinery sector (€1.6/\$2.1 billion). For the US, the main gains for national income per year are expected to come from the electrical machinery sector (€3.1/\$4.0 billion); insurance services sector (€2.3/\$3.0 billion); financial services sector (€2.0/\$2.6 billion); and chemicals, cosmetics and pharmaceuticals sector (€1.6/\$2.1 billion).

#### Sector effects for EU and US production

Table 3 shows the effects of regulatory convergence and NTM alignment on the levels of output for each sector. Again we look at economy-wide effects (columns 2 and 3) and sector-specific effects (columns 4 and 5).

1. If we would remove all actionable NTMs for all sectors simultaneously, the main output effects occur in electrical machinery (a 29 percent increase in US output and a 5.5 percent decrease in EU output), motor vehicles (a 5.7 percent increase in EU output and a 1.4 percent drop in US output), and chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (a 2.2 percent increase in EU output and a 3.3 percent drop in US output). These results can be partially mitigated by the fact that through investments, affiliates of US companies benefit from sector output growth in the EU and vice versa.

Sector-specific findings of the Study

**Table 3 Summary of sector level percentage changes in output following NTM alignment (ambitious scenario – long run)**

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	Economy-wide NTM reductions (i.e. reductions of NTMs in all sectors simultaneously)		Sector-specific NTM reductions (i.e. reductions of NTMs only in the specific sector)	
	United States	European Union	United States	European Union
Processed foods (food & beverages)	-2.1	0.9	-0.3	0.0
Chemicals, cosmetics, pharmaceuticals	-3.3	2.2	-0.6	0.4
Electrical machinery (electronics, OICE)	29.2	-5.5	9.5	0.4
Motor vehicles (automotives)	-1.4	5.7	0.7	2.3
Other transport equipment (aerospace)	1.6	-0.9	-0.9	1.1
Metals and metal products	-0.1	-0.5	0.2	0.0
Wood & paper products	-0.4	0.0	0.3	-0.2
Water transport	0.4	0.5	-0.2	0.0
Air transport	0.3	0.3	-0.2	0.2
Finance	0.1	0.4	-0.1	0.1
Insurance	-1.0	1.2	-0.7	0.7
Business services & ICT	0.3	0.5	0.0	0.0
Communications	0.4	0.2	0.2	-0.2
Personal, recreational & cultural services	0.4	-0.1	0.0	-0.1
Construction	0.4	0.8	0.2	0.0

\*The results depend to some extent on the assumption of actionability of NTMs.

2. Sector-specific removal of actionable NTMs is expected to lead to smaller effects because sectors are assumed not to influence each other. The main output effects for the EU would occur in motor vehicles (+2.3 percent), aerospace (1.1 percent), and insurance services (+0.7 percent), while for the US the main output effects would occur in electrical machinery (+9.5 percent), aerospace (-0.9 percent) and motor vehicles (+0.7 percent).

Overall, the combination of changes in output with expected increases in wages, suggests that sectors will compete for workers and investments due to the NTM reductions and regulatory convergence. Output and employment increase in sectors that become more competitive, drawing labour and capital away from sectors that lose relative competitiveness.

**Sector effects on EU and US exports**

When analyzing the effect of NTM alignment (both economy-wide and sector specific) on EU and US exports (Table 4), we see that:

1. Overall export effects are in line with expected output changes at sector level and for economy-wide NTM alignment the effects are much larger than for sector-specific NTM alignment.

2. In the economy-wide NTM alignment scenario (columns 2 and 3) the largest export changes for the EU are expected to occur in motor vehicles (+10.7 percent), chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (+6.2 percent), insurance services (+5.9 percent), and processed foods (+5.4 percent). For the US the largest export effects are expected to take place in electrical machinery (+42 percent), aerospace (+17 percent), metals



**Table 4 Summary of sector level percentage changes in exports following NTM alignment (ambitious scenario – long run)**

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Economy-wide NTM reductions</b> (i.e. reductions of NTMs in all sectors simultaneously)		<b>Sector-specific NTM reductions</b> (i.e. reductions of NTMs only in the specific sector)	
	<b>United States</b>	<b>European Union</b>	<b>United States</b>	<b>European Union</b>
Processed foods (food & beverages)	3.0	5.4	2.4	0.8
Chemicals, cosmetics, pharmaceuticals	11.8	6.2	1.5	1.1
Electrical machinery (electronics, OICE)	41.9	-4.6	14.1	0.8
Motor vehicles (automotives)	9.1	10.7	5.3	4.3
Other transport equipment (aerospace)	16.9	4.2	0.9	2.2
Metals and metal products	13.8	2.7	3.6	0.5
Wood & paper products	10.9	1.6	4.8	0.0
Water transport	1.6	0.9	0.1	0.1
Air transport	1.1	0.6	0.1	0.3
Finance	4.9	2.6	2.0	1.6
Insurance	2.4	5.9	2.3	4.3
Business services & ICT	3.4	0.6	0.6	0.0
Communications	9.5	0.3	8.7	-0.1
Personal, recreational & cultural services	5.4	-0.8	1.7	0.5
Construction	2.6	0.2	0.4	0.0

\*The results depend to some extent on the assumption of actionability of NTMs.

and metal products (+14 percent), chemicals, cosmetics and pharmaceuticals (+12 percent), and communication services (+9.5 percent).

3. In the sector-specific NTM alignment scenarios, the largest EU export effects are expected to occur in motor vehicles (+4.3 percent), insurance services (+4.3 percent), aerospace (+2.2 percent), and financial services (+1.6 percent). For the US those sectors would be electrical machinery (+14.1 percent), communication services (+8.7 percent), motor vehicles (+5.3 percent), wood and paper products (+4.8 percent), and metals and metal products (+3.6 percent).

**Interlinkages between sectors and between economies**

In the sector results presented below, we find at a few occasions that at sector level, production

decreases while the economy as a whole (in terms of national income) benefits. This may seem paradoxical at first, but because sectors are deeply integrated with each other, one sector’s output (e.g. at lower prices) is another sector’s input. Essentially, the cheaper inputs thanks to NTM alignments – through economic interlinkages – are likely to lead to overall improvement of national competitiveness. This effect occurs in the aerospace, automotives, chemicals, electronics, food and beverages, communication services, financial services, and insurance services sectors. The pattern of results highlights the importance of interdependence both within and between the transatlantic economies. This means that increased competitiveness should also be viewed at the level of the economy as a whole and not just for specific sectors alone.

Sector-specific findings of the Study

**Aerospace**

The aerospace sector (consisting of the aeronautics and space sub-sectors) is strategic for both the EU and US. This implies that the economic reasoning needs to be put in a broader context and we need to keep in mind that also other strategic considerations play a role.

If full actionable regulatory convergence in aerospace is achieved between the EU and US (48 percent of NTMs are assumed actionable in the EU and 44 percent in the US), it is estimated that trade and investment costs are reduced from 19 to 10 percent in both directions, production of aerospace parts and components and final products in the EU could grow by 1.1 percent each year while in the US, sector production could decline by 0.9 percent each year.

Trade and trade related investment flows are expected to increase yearly both for the EU and US (albeit at a faster rate for the EU with 2.2 percent versus 0.9 percent for the US). Aerospace convergence is expected to modestly increase EU total GDP by €0.2 billion per annum (\$0.26 billion) and US GDP by €0.9 billion per annum (\$1.2 billion).

Main divergences between the EU and US regulatory systems are found in the areas of public procurement (e.g. ITAR and the Buy American Act), government support for R&D, safety and functional standards, and differences in patent systems.

The aerospace sector has a high R&D intensity, exhibits technological spill-over effects into other sectors of the economy (e.g. machinery,

electronics), and – given the long-term, expensive and high-risk nature of investment decisions in the sector – is a sector that receives government support in all countries that have their own aerospace industries. Reducing preferences for domestic government procurement, increasing transparency of types and magnitudes of R&D support measures, continuing the regulatory convergence efforts (through the OECD) on diverging standards and simplification of procedures surrounding ITAR would reduce trade and investment costs, increase transparency in the sector and create a more global level playing field with higher levels of international market access. Since the EU and US together account for 87.5 percent of global aerospace turnover, alignment of US and EU regulations would essentially form the basis for any global regulatory standard, and thus have considerable implications for other nations with aerospace sectors, e.g. Japan, Brazil, Canada, China, and The Russian Federation.

**Automotives**

The automotive sector is one of the most important and largest sectors in the EU-US commercial relationship. Non-tariff measures add approximately a significant 26 – 27 percent to the cost of trade and investment in the automotive sector (in both directions) that could be reduced to 14 percent in the EU and 15 percent in the US (a 42 percent and 48 percent reduction respectively, based on actionability of the NTMs found).

Reducing all actionable NTMs is expected to lead to EU output growth in the sector of 2.3 percent per year, and a US output increase of 0.7 percent per year. Alignment of NTMs in automotives could



increase total EU GDP by €12.0 billion (\$15.6 billion) per year and total US GDP by €1.6 billion (\$2.1 billion) per year, which underlines the importance and size of the automotive industry in both economies. EU gains come from the comparative advantage it has in the sector but growth in the EU would also benefit affiliates of US firms inside the EU and the US would also benefit from lower prices for parts and components imports from the EU.

Automotive trade and trade-related investment exports are expected to increase by 4.3 percent per year for the EU and by 5.3 percent per year for the US. Removal of NTMs in the automotive sector, both in the EU and US, also cause spill-over effects to trade and investment flows in other sectors (e.g. transport services, machinery).

Sector specific NTMs for the automotive sector are concentrated in the areas of safety and environmental standards, but also the Buy American Act, technological R&D support, and security measures limit trade and investment flows. Consumer safety requirements in the EU and US are of similar high standards, but there are differences, for example, in air pollution and noise standards.

Environmental and safety requirements in the automotive industry are becoming increasingly global and – as is shown by the EU and US cooperation through United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) – there is potential for addressing standardisation issues at

a global scale and achieving further convergence in this area, even though actionability is slightly reduced by the fact the US is not a signing member of the 1958 agreement and the EU has also its own Directives alongside UNECE standards. Full harmonisation of standards by 2018 is not likely, despite constructive cooperation (among others via UNECE) and despite the potential gains in trade and investment, because of other EU and US objectives such as health and safety or environmental policies.

**Chemicals, cosmetics and pharmaceuticals**

For modelling and data reasons, chemicals, cosmetics and pharmaceuticals are aggregated into one sector. Additional costs to trade and trade related investments stemming from regulatory divergences for each of the sectors are presented in Table 5 below. The levels of actionability are applied, resulting in the additional percentage costs after alignment of actionable NTMs.

Reductions of NTMs in chemicals, cosmetics and



**Table 5 Additional trade and trade related investment costs coming from regulatory divergences (percentage)**

Sector	Additional percentage increase in costs due to NTMs (flows from EU to US)	Additional percentage increase in costs remaining after alignment of actionable NTMs (flows from EU to US)	Additional percentage increase in costs due to NTMs (flows from US to EU)	Additional percentage increase in cost remaining after alignment of actionable NTMs (flows from US to EU)
Chemicals	21.0%	9.1%	23.9%	8.9%
Pharmaceuticals	9.5%	4.8%	15.3%	8.9%
Cosmetics	32.4%	15.1%	34.6%	14.6%

Sector-specific findings of the Study

pharmaceuticals would boost long-term output for these sectors in the EU by 0.4 percent each year, but reduce output for those sectors in the US by 0.6 percent each year.

EU GDP is projected to increase by €7.1 billion (\$9.2 billion) per year or 0.04 percent following alignment of roughly one-half of existing NTMs and regulatory divergence in these sectors. US GDP is expected to go up by €1.6 billion (\$2.1 billion) per year or 0.01 percent.

Taking account of a dynamic investment effect, EU exports of this sector would increase by 1.1 percent per year and total US exports by 1.5 percent per year.

• **Chemicals**

Regulatory divergences between the EU and US in the chemicals sector occur in particular in regulation, evaluation and authorisation of chemicals, classification and labelling of chemical products, notification procedures of new substances, marketing and application of chemicals, customs regulations, and legislation pertaining to transboundary movement of hazardous chemicals and pesticides.

The implications for systemic global standards depends on the level to which currently diverging EU and US standards can be harmonised with

which is based on an agreed UN standard that is also being adopted more globally. The acceptance of OECD test methods, good laboratory practice and Quantitative Structure Activity Relationship (QSAR) models would further reduce regulatory divergence. Cooperation in these latter areas is also important in reducing obstacles currently arising from differences in the legislative requirements of REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) in the EU and TSCA (Toxic Substances Control Act) in the US.

• **Cosmetics**

The cosmetics sector includes applications of nanotechnology. Nanotechnology has the potential to become a major area of regulatory divergence in the transatlantic marketplace. The EU ban on animal testing of cosmetic products and their ingredients is a regulatory divergence from the US, where such legislation is currently not proposed or envisaged. The more narrow US definition of ‘cosmetics’ compared to the EU is important in terms of the level of regulation that applies.

Areas of potential alignment include the level of testing to be performed, ingredients permitted for use in cosmetics and information to be provided to the consumer. Clearly the cosmetics sector is strongly linked to chemicals because of the mixture of ingredients used. As such, several of



respect to regulation, evaluation and authorisation of chemicals. With regard to NTMs currently stemming from differences in classification and labelling, both the EU and the US are moving towards the Global Harmonised Standards (GHS),

the important issues for chemicals also apply to cosmetics. Moreover, convergence on labelling, performance standards and product definition criteria would especially benefit Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) in the cosmetics sector.

Sector-specific findings of the Study

• **Pharmaceuticals**

Reduction or alignment of US and EU NTMs and regulatory differences in the pharmaceutical sector would reduce trade and investment costs for US companies by 15.3 percent and for EU companies by 9.5 percent.

Looking at the issues facing US companies (e.g. EU pricing policies, Health Technology Assessment methods, parallel trading, reference pricing), the pharmaceuticals market in the EU is investment driven, regulated and based on different regimes in different EU member states. The partially fragmented state of the market itself is a constraint on greater competition, as outlined by the European Commission's policy paper (EC, 2008). The nature of the health sector, with national health authorities operating as monopsony buyers, allows them to give prime attention to patients and tax payers, at the expense of profit margins for pharmaceutical companies.

For EU firms, cost reductions are associated with the removal of restrictions on specific chemicals, labelling requirements, re-exporting licences, US state level safety regulations, double-certification needs (like above for US firms), and differences with US patent legislation.

NTM reductions in the transatlantic market place



that encourage a more coordinated approach to regulation, increasing the acceptance of EU/US approval standards and scientific advice, are also expected to assist in the development of more globally accepted principles and standards.

**Electrical machinery (Electronics and Office Information & Communication Equipment)**

While the market for electronics is among the most integrated in the world, additional trade cost estimates of 6.5 percent for both the EU and the US suggest that remaining differences in standards and norms prevent the emergence of a deeply integrated transatlantic market place. 'Behind-the-border' costs of regulatory divergences could add 19 percent of costs in the EU and 23 percent of costs in the US to trade and trade-related investments in OICE.

Our analysis shows that in OICE, costs from NTMs can realistically be reduced to 9 percent for US firms and to 11 percent for EU firms. This implies a level of actionability for the EU of 52 percent and the US of 53 percent. For electronics, costs from NTMs can be reduced to 4 percent in both EU and US, following a level of actionability in both countries of around 40 percent.

The US has a comparative advantage in the electrical machinery (electronics and OICE) sector, adding €3.1 billion (\$4.0 billion) per year to US GDP. However EU GDP is also expected to increase by €1.6 billion (\$2.1 billion) per year – the fourth highest increase of all affected sectors. US output growth gives an impetus to EU producers, due to lower costs of production and lower prices for electronics imports from



the US and due to gains affiliates of EU firms get from US output growth. The global nature of this industry – characterised by a multitude of inter-linkages between the economies – allows for these gains. That is why the production of



Sector-specific findings of the Study

electrical machinery products is expected to be 9.5 percent higher each year in the US while EU production is expected to increase but to a lesser extent (0.4 percent). The effect of NTM alignment for the rest of the world is a decrease in output of 6.2 percent, which implies that the EU-US harmonisation leaves both the EU and US electrical machinery industries stronger vis-à-vis third countries.

Reductions of sector specific NTMs in the transatlantic economies are expected to increase annual trade flows for the US by 14.1 percent, and for the EU by 0.8 percent. The EU is already open in terms of electrical machinery as a consequence of EU efforts to open up the sector through suppliers declaration of conformity (S-Docs). Further opening by alignment of technical standards not yet included in the S-Docs, safety provisions, recycling and environmental protection are likely to accrue the benefits portrayed by these results: gains for producers (higher production) and large gains for consumers from increases in cheaper imports (e.g. from the US).

Other major NTMs include differing product standards, US state-level safety and power supply certifications, third party testing requirements, 100 percent container scanning, differences in IPR systems, residence requirements for staff, the EU's Waste Electric and Electronic Equipment (WEEE) directive, differences in patent systems, different customs and border requirements and electromagnetic compatibility requirements.

The structure of this industry matters for the level of competitiveness and the way NTM reductions affect it. Given vertical specialisation in production, welfare gains would come from either more harmonisation of standards at an international level, or mutual recognition. For global regulatory standards, the International Electrotechnical Commission (IEC) plays an important role, and support of the IEC for some joint EU-US initiatives and regulations would be very important in getting them accepted as world standards.

**Food and beverages**

The EU and US food and beverages sectors are facing high additional costs due to diverging regulations between the two economies, which result in additional trade and trade related investment costs of 73 percent from the EU to the US and 57 percent from the US to the EU. If joint initiatives would be able to tackle all actionable divergence (53 percent in the EU and 52 percent in the US), these costs would be reduced to 35 percent and 27 percent respectively.

Reducing additional regulatory trade and investment costs from 73 to 35 percent for EU firms and from 57 to 27 percent for US firms, operating in food and beverages would boost US GDP by an additional €1.2 billion (\$1.6 billion) each year even though the sector itself is projected to



reduce output by 0.3 percent (this is possible due to consumers benefiting from lower prices). EU GDP would experience an increase of €5.0 billion (\$6.5 billion) per annum with food and beverages output remaining roughly constant.

Exports of processed foods are expected to increase by 2.4 percent per year for the US and 0.8 percent for the EU per year, indicating that this sector would become more international in the US, despite a decrease in production.

The food and beverages industry is characterized by low costs of raw materials and the exploitation of economies of scale. The current EU competitive position vis-à-vis the US is not very strong because of relatively high raw material costs and the lack of a level playing field.

Sector-specific findings of the Study

Main regulatory divergences relate to US and EU protective legislation and tax policies related to farming, security related measures, and differences in trademark legislation. With respect to trade and investment, divergences matter in terms of Sanitary and Phytosanitary (SPS) measures, state-level regulations in the US and US customs refusal to acknowledge EU origin. Divergences regarding the admissibility of genetically modified organisms (GMO) and related labeling requirements are a further cause of NTMs. Some of these divergences relate directly to public health and consumer protection and may therefore be difficult to align.

A reduction in NTMs in food and beverages would allow for increases in market access that would benefit EU firms and consumers relatively more than US firms and consumers. Aligning NTMs would reduce significantly the cost of food and beverage production in the EU and US, leading to lower prices for consumers. Given that because of NTMs, SMEs face relatively higher costs due to their smaller scale of production, they benefit relatively more if administrative and regulatory costs are reduced. In various fields, reductions in NTMs are likely. However, with respect to GMOs, regulations and views on risk, health and safety standards are not likely to converge in the near future.

**Communication services**

In Communication services, NTMs add 1.7 percent additional costs to trade and trade related investments in the US and 11.7 percent in the EU. Actionability of these NTMs is estimated to be 70 percent in the US and 66 percent in the EU, reducing additional NTM induced trade and investment costs to 0.6 percent in the US and 3.5 percent in the EU.

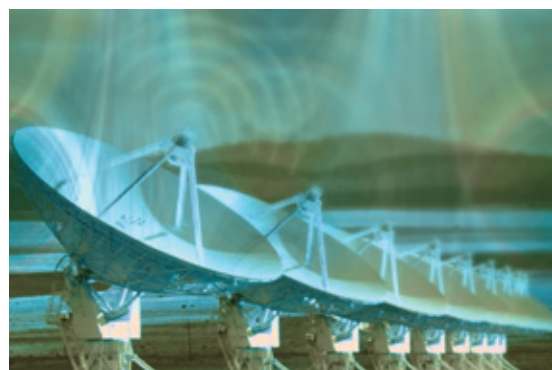
The effects of a reduction in NTMs in communication services only – representing the pure sector effect, assuming constant cost structures and up- and downstream markets for communication services – are expected to show a decrease in output in the EU by 0.2 percent per year, and an increase in the value of output in the US by 0.2 percent per year. US exports would rise

by 8.7 percent annually while EU exports would decline slightly by 0.7 percent each year.

Subsequent annual national income effects of a reduction in NTMs in the sector are expected, however, to be positive for both the EU (€1.0 billion / \$1.3 billion) and the US (€0.05 billion / \$0.06 billion), as consumers benefit from lower prices.

Potential NTM reductions, together with national income and sector data above, suggest that EU gains are larger in this sector, because it imports more products and services at lower prices.

Main regulatory divergences in the communication services sector relate to access to high speed internet connections, the incompatibility of Advanced Television Systems



Committee (ATSC) technology in the US with Digital Video Broadcasting Terrestrial (DVB-T) standards in the EU, differences in IPR systems, disadvantageous regulations applying to foreign companies in public procurement, the Buy American Act, Advanced Technology Programme, delays in opening telecom markets in the EU in some member states, monopolies in the postal market and different speeds in implementing the EU Utilities Directive.

**Financial services**

Levels of restrictiveness add up to 32 percent additional costs to trade and trade related investment in the US, while EU restrictions are estimated to add 11 percent to trade costs in the sector, based on 336 survey responses and the OECD indicators. With actionability levels of



Sector-specific findings of the Study

55 percent in the US and 49 percent in the EU, additional regulatory costs can be reduced to 14 percent for EU firms and 6 percent for US firms.

Looking at the financial sector alone, alignment of all actionable regulatory divergence would lead to a yearly 0.1 percent output growth of the sector in the EU, and a 0.1 percent decline in value of output for the US each year.

National income effects of such output change, however, are still positive for both the EU and US and even more so for the US. Addressing NTMs in the financial sector is projected to add €2.0 billion (\$2.6 billion) yearly to US GDP and €1.2 billion (\$1.6 billion) to EU GDP annually, and boost total US exports by 0.07 percent and EU exports by (0.02 percent) each year.

Financial services are an enabling sector. They provide input services for many other sectors. In particular, we identify positive national income effects as well as output gains for insurance services, chemicals and motor vehicles, both in the EU and US. This is a consequence of lower service costs.

The global financial crisis has underscored the negative consequences of regulatory divergence across the Atlantic and both sides are determined that recent events in global finance should not lead to increased regulatory divergence, as this could have adverse long-term consequences. At the moment, major remaining regulatory divergences include taxation issues for EU firms applying International Financial Reporting Standards (IFRS) instead of US Generally Accepted Accounting

Principles (US GAAP); the Patriot Act; the Sarbanes Oxley Act; differences in implementation of Basle II; duplicative oversight and supervision of the European Central Bank (ECB) and the Federal Reserve; national treatment of non-EU branches of Foreign Credit Institutions; and divergences in intellectual property rights systems.

Reduction of NTMs in the industry could improve efficiency of the legal system and would offer greater market opportunities to US and EU companies. EU output in financial services would increase. Although financial services production in the US would decrease, lower prices could actually improve the competitive position of several US industries. Convergence of EU and US standards in accounting, that form the basis of financial reporting, could lay the groundwork for global reporting standards, due to the size of EU and US financial markets.

Insurance services

Addressing all actionable NTMs – 48 percent for the US and 52 percent for the EU – in the insurance sector, would increase the value of insurance services output in the EU by 0.7 percent per year, and decrease it by 0.7 percent in the US per year. These changes would boost US national income by €2.3 billion (\$3.0 billion) annually and have no significant effect on EU national income. This is because abolishing state level regulations (the most important NTM on the US side) would reduce significantly the cost for insurance services in the US.

The dynamic investment effect in the insurance sector appears to be important when looking at



Sector-specific findings of the Study

changes in national income. National income in the EU would decrease by €0.7 billion (\$0.9 billion) in the short run and stay roughly the same in the long-run. National income in the US would increase by €1.3 billion (\$1.7 billion) in the short-run and by €2.3 billion (\$3.0 billion) in the long run.

EU insurance service exports would increase by 4.3 percent and US insurance exports would go up by 2.3 percent.

NTMs in insurance services in the EU and US include the absence of regulatory convergence in capital and collateral requirements, lack of uniform federal US regulation, divergence of regulation between the EU's Solvency II and US regulation, and reciprocal national treatment clauses relating to insurance and investment services.

If NTMs in the insurance sector would be addressed, several major changes could be expected to occur. Federal pre-emption, that is the replacement of US state-level legislation by federal-level legislation, in insurance services in the US would significantly reduce the cost for insurance services in the US and change the insurance market structure. This would benefit both EU services providers through increased exports and investment potential and a larger and more accessible US market and larger US service providers through less costly operating procedures and easier 'inter-state access', even though overall output may be reduced. Consumers could benefit from lower insurance premiums due to a more balanced spread of insurance risk. Smaller US insurance firms (typically those operating in a single state), may, however, see their market shares challenged by larger inter-state insurance firms. An integrated EU-US insurance market, with improved access to foreign re-insurers, would help the markets gain more capacity to underwrite special risks such as weather-related catastrophes.

**Transport services**

The transport services sector is diverse in nature because of its different modes: maritime, air, road and rail transport. Each mode has its own issues and is subject to different regulations. For EU-US trade and investment flows, maritime and air

transport are the modes that matter most. We find 49 percent of US NTMs and 58 percent of EU NTMs actionable.

If actionable NTMs and regulatory divergences in transport services are fully reduced, the value of production of air and maritime transport services increases in the EU (0.04 and 0.2 percent respectively) and decreases in the US (0.2 and 0.2 percent respectively).

The positive national income effects of the change in the value of output of the transport sector are almost the same in both countries, but a bit higher in the US, with €0.2 billion (\$0.28 billion) per year for the EU and €0.3 billion (\$0.34 billion) per year for the US. The positive percentage change in the yearly value of air transport services is higher for the EU (0.3 percent) than the US (0.1 percent), but maritime transport in the US is projected to have a higher yearly growth in exports (0.14 percent versus 0.08 percent for the EU).

The recent EU-US Open Skies Agreement has already addressed many regulatory divergences in the air transport sector and the first phase is included in our baseline scenario, explaining why the quantitative impact of further liberalisation is rather modest. The second phase of the Open Skies Agreement planned for the next two years is expected to go further. Several areas of divergence remain, for example, regarding foreign ownership restrictions, the Fly American Act; environmental regulations (e.g. potentially Emission Trading Scheme); the requirement for US airlines to be under actual control of US citizens; specific government procurement regulations;



Sector-specific findings of the Study

operating restrictions at airports; non-harmonised investment regulation; and differences in privacy vs. security laws. Based on the business survey responses, costs are expected to go up by 8.0 percent in maritime services and by 2.0 percent in air transport services for both the US and EU because of misaligned regulations.

Implementation of the Open Skies Agreement has the potential to change the structure of the market in the EU, the US, and globally, and increase consolidation of the sector, while increasing profitability in the airline industry.

**100 percent container scanning**

100 percent container scanning is US legislation adopted in 2007, mandating that all US-bound maritime containers be scanned before leaving foreign ports starting in 2012. This study has taken into account this measure because if nothing changes to the present legal situation by 2018, 100 percent container scanning will be in effect. Discussions on actual implementation are going on at present, but for now, full implementation of 100 percent container scanning (from some container scanning at present) has the potential to yield significant costs. We estimate that these costs can accrue to €9.7 billion (\$12.6 billion) per year.

100 percent container scanning means higher costs for many sectors in the economy. The transport sectors and sectors that ship goods via containerized transport are directly affected. These sectors include, for example, textiles and clothing, chemicals, electronics, OICE, cosmetics, wood and wood products, machinery, construction, and of course transport services. In addition, higher

transport costs, if passed on to consumers through prices of final products, will have indirect negative effects on disposable household incomes in the EU and US, causing effects of this legislation to spread through both economies.

The lion's share of costs (or of gains from avoiding these costs) would fall to the EU, with a potential effect on GDP of €8.9 billion (\$11.6 billion) per year, but also US GDP would be affected by 100 percent container scanning by a yearly amount of €0.8 billion (\$1.1 billion).

The export gains from avoiding container scanning costs include €9.1 billion (\$11.8 billion) for the EU each year and €5.1 billion (\$6.6 billion) in export gains for the US each year. For the EU, the trade gains come mostly from processed foods (€2.9 billion), chemicals (€4.6 billion), motor vehicles (€3.3 billion) and other transport equipment (€0.8 billion). For the US the lion's share of trade gains come from electrical machinery (€2.9 billion) and wood and paper products (€1.0 billion).

Diverging legislation in this area not only creates direct costs for the EU and the rest of the world in terms of the costs of scanning equipment, training and purchasing of new technologies, but also fundamental changes in the supply chain in and around ports, costs of waiting lines and other more indirect costs need to be included. Some potential gains are expected for producers of scanning equipment, and developers of scanning technologies. Abolishing 100 percent container scanning by 2018 would also imply a greater scope for harmonisation of security standards and controls by allowing for joint EU-US as well as



Sector-specific findings of the Study

global joint approaches to combat terrorism and crime, likely within the framework of the World Customs Organisation.

Removal of costs of 100 percent container scanning would benefit the manufacturing sectors – mostly those outside the US (since by far the largest share of the costs of 100 percent container scanning is borne by the countries exporting to the US) – that depend most on containerized transport, at the expense of some other manufacturing and service sectors. The reason for this is that some manufacturing sectors experience lower costs of inputs (containerized transport costs) and therefore become more competitive (at a lower cost base). This draws in capital and labour from other parts of the economy, i.e. from other manufacturing and service sectors.

**Public procurement**

Overall estimated welfare gains that could be reaped in the transatlantic market place if restrictions to government procurement were reduced or aligned could amount to €10.7 billion (\$13.8 billion) for the EU and the US combined. For the EU the yearly increase is expected to amount to €9.8 billion (\$12.7 billion) while for the US the yearly gains in national income are around €0.9 billion (\$1.2 billion) per year. Furthermore, real incomes are projected to increase, as are household incomes. EU NTMs are higher in metals

and financial services while US NTMs are higher in chemicals, cosmetics and pharmaceuticals and motor vehicles. Reducing regulatory divergence in public procurement leads to significant terms of trade gains for the EU.

Government procurement is a significant NTM in various sectors, both in the EU and the US. Among the most important restrictions to government procurement in the US are the Berry Amendment, the Buy American Act<sup>6</sup>, the Buy America Act<sup>7</sup>, procurement restrictions on military purchases and discrimination against foreign companies, which together create relatively high NTMs in this area. Complaints about restrictions in the EU are more of a detailed and administrative nature and center on the levels of bureaucracy and onerous qualification requirements. While construction is the sector most affected by government procurement NTMs, they also distort the level playing field for public purchases in IT, financial services, aerospace, metals, transport, chemicals, machinery, automotive, wood, cosmetics and pharmaceutical sectors.

**Intellectual property rights (IPR)**

IPR related regulatory divergences are due to incongruent but legal domestic IPR systems, because IPR systems are typically territorial-based. A full liberalization of actionable aspects of divergences in IPR would yield potential welfare gains of €4.6 billion (\$5.9 billion) per year for the EU and US combined. For the EU, the gains accrue to



6.- Sections 10 (a-d) of Title 41 of the United States Code are known as the Buy American Act (BAA). U.S. government exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement allow for such procurement preferences. The Buy American Act applies to all U.S. federal government agency purchases of goods valued over the micro purchase threshold, but does not apply to services.

7.- Section 5323(j) of Title 49 of the United States Code is known as the Buy America Act. Buy America provisions are applied to transit-related procurements valued over US\$100,000, for which funding includes grants administered by the Federal Transit Authority (FTA) or Federal Highway Administration (FHWA). Buy America provisions are a condition of U.S. federal government grants to state, municipal or other organizations.

*Sector-specific findings of the Study*

€3.7 billion (\$4.8 billion) per year while for the US the gains are €0.8 billion (\$1.1 billion) per year.

Total costs of IPR divergence are estimated to be much larger, but because this study assumes that only a small share of regulatory divergence can realistically be aligned, welfare gains are much lower.

IPR convergence would lead to small real income gains for the EU and US while the yearly value of exports would go up by 0.2 percent for the US and 0.1 percent for the EU. Also, real wages for both skilled and unskilled workers are expected to increase.

In terms of cross-cutting issues on the US side (i.e. challenges faced by EU firms in accessing the US market), remedies available for US patent holders to have foreign products removed from the market and differences with EU patent filing

(the 'first to invent' versus 'first to file' principle) matter. As regards the EU market, US firms find that patent systems and patent filing procedures differ among EU member states, and that the EU defines IPR more narrowly than the US. Sector-specific NTMs between the EU and US that are IPR related include limited recognition of performance and broadcasting rights in the US, geographical indications (GIs), software patentability, and EC exhaustion rules in the EU.

Given the broad range of sectors and broad range of differences between the EU and US in the field of IPR, even with limited levels of regulatory alignment, the welfare gains are considerable. Alignment of EU and US IPR systems would most likely result in systemic implications for a world standard on IPR, facilitating future regulatory convergence around a joint EU-US standard worldwide.



## 5 Methodology

The complexity of this study has required the use of many different methods and sources of information. NTMs and regulatory divergence are complex issues. In order to thoroughly examine them, the study has required a multi-pronged approach.

This study does not judge whether a specific NTM is right or wrong or whether one system of regulation is better than the other. Instead the study focuses on identifying divergences in regulatory systems that cause additional costs or limit market access for foreign firms.

The multi-pronged approach uses literature reviews, business surveys, econometric analyses (gravity, CGE), extensive consultations with regulators and businesses, and inputs by sector experts to reach the presented qualitative and quantitative results.

The literature review has been carried out by over 40 experts. The novel business survey has generated 5,500 responses from US and EU firms in 23 sectors, with a response rate in some sectors representing over 60 percent of turnover of that sector. By construction, the business survey has yielded estimates of overall levels of restrictiveness (NTM indexes) that have then been cross-checked against OECD (2007) restrictiveness indicators and against the Product Market Regulation (PMR) indexes. For the service sectors a combination of OECD restrictiveness indicators and survey results has been used. The research team has also conducted discussions with over 100 business associations and industry federations and numerous regulatory experts and legislators in

the EU and the US to validate preliminary results. Through economic modelling the effects of the estimated cost increases for EU-US and US-EU trade and investment flows are calculated from 2008 up to the year 2018. This allows the study to explore the effects of NTM reductions over a medium- to long-term horizon on EU-US and US-EU trade and investment flows.

It is unlikely that all areas of regulatory divergence identified can actually be addressed. There are many reasons why this is the case: because this would require constitutional changes, unrealistic legal work, or unrealistic technical change; because there is a lack of sufficient economic benefit to support the effort; because the set of regulations is too broad; because of consumer preferences, language and geography; or because of political sensitivities. In recognition of these difficulties, we have introduced the concept of actionability to refer to the degree to which an NTM or regulatory divergence can realistically be reduced (via various means) by 2018 if the political will to do so exists.

This study finds that about half of the NTMs and regulatory differences that inhibit greater trade and investment flows between the US and EU could realistically be aligned or even dismantled through joint efforts. Actionability allows for a

Non-Tariff Measures are defined as 'all non-price and non-quantity restrictions on trade in goods, services and investment, at federal and state level. This includes border measures (customs procedures, etc.) as well as behind-the-border measures flowing from domestic laws, regulations and practices' (Terms of Reference of the Study, p. 7). In other words, non-tariff measures and regulatory divergence are restrictions to trade in goods, services and investment at the federal or (member) state level that come from differences in regulation.

**Methodology**

distinction between issues that can realistically be addressed if the political will to do so exists, and those that, while perhaps functioning as NTMs and regulatory differences, most likely cannot be changed through a joint process of negotiation and realignment. For each sector and the economies overall, the degree of actionability is determined by looking at the ways and degrees to which the identified

individual NTMs and regulatory divergence could be addressed based on expert opinions, existing research, feedback from policy makers and comments from businesses on both sides of the Atlantic. The use of the actionability concept is an estimate and – although methodologically superior to assuming all regulatory divergence can be addressed – needs to be interpreted with caution.

---



---



# ***Analyse économique des mesures non tarifaires portant sur les échanges et les investissements entre l'Union européenne et les Etats-Unis***

- 1 Synthèse
  - 2 Introduction
  - 3 Résultats principaux de l'Etude
  - 4 Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude
  - 5 Méthodologie
-

# 1 Synthèse

L'Union européenne et les États-Unis attestent d'une grande ouverture mutuelle dans les domaines de l'investissement et du commerce, qui s'illustre notamment dans l'absence quasi-totale de barrières tarifaires transatlantiques. Des deux côtés de l'océan, un certain nombre de mesures non tarifaires (cf. encadré ci-dessous) continuent toutefois d'entraver l'émergence d'un marché transatlantique réellement ouvert, faisant obstacle à une intensification des échanges et des flux d'investissements entre les deux continents. L'élimination de ces mesures qui grèvent actuellement le commerce et l'investissement serait potentiellement bénéfique tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis.

À la différence des tarifs douaniers, une réglementation ne peut être purement et simplement supprimée. Elle poursuit un objectif. Les différences réglementaires entre pays et les coûts qu'elles engendrent pour le commerce et l'investissement, en revanche, peuvent être réduits. Une partie des différences réglementaires est due à des facteurs géographiques, linguistiques, culturels ou historiques ou à de simples préférences. Dans un scénario ambitieux, ECORYS a estimé qu'environ 50 % des mesures non tarifaires et des disparités réglementaires pourraient être éliminées tandis que, dans un scénario plus modeste, l'alignement de 25% des mesures non tarifaires et des divergences réglementaires est jugé réaliste.<sup>1</sup> L'estimation de la partie de la réglementation qui se prête à un rapprochement dans une perspective réaliste constitue la meilleure hypothèse possible, mais la prudence n'en est pas moins de mise dans l'interprétation des résultats. Cette étude examine le potentiel économique, les retombées pour la concurrence et les répercussions pour la réglementation globale d'une meilleure harmonisation des dispositions réglementaires de part et d'autre de l'Atlantique. Nous avons fixé notre horizon à 2018 et mis l'accent à la fois sur l'économie de l'Union européenne et des États-Unis dans leur ensemble, ainsi que sur les effets au niveau sectoriel.<sup>2</sup>

Dans le cadre de cette étude, ECORYS a utilisé une panoplie d'outils: revue de littérature, enquêtes auprès des entreprises, analyses économétriques, consultations détaillées d'autorités de réglementation et d'entreprises et contributions des experts sectoriels.<sup>3</sup> Les résultats ont en outre été systématiquement croisés, notamment par le biais de comparaisons avec les travaux de l'OCDE sur les indicateurs de limitation de l'IDE et les indices sur la réglementation des marchés de produits (RMP).

## **Principaux résultats**

L'étude observe les effets des mesures non tarifaires sur le produit intérieur brut (PIB), le revenu des ménages, les salaires et le commerce. Nous prêtons principalement notre attention aux résultats du scénario ambitieux, selon lequel 50% des mesures non tarifaires et des divergences réglementaires sont nivelées.

L'on entend par « mesures non tarifaires » l'ensemble des restrictions aux échanges de biens et de services et aux flux d'investissements, au niveau national et fédéral, qui ne concernent pas les prix et les quantités. Sont incluses les mesures applicables au passage des frontières (procédures douanières, etc.) et à l'intérieur du territoire sur la base de lois, de réglementations et de pratiques nationales (mandat de l'étude, p. 7). En d'autres termes, les mesures non tarifaires et les divergences réglementaires désignent les restrictions aux échanges de biens et de services et aux flux d'investissements au niveau fédéral ou des États (membres).

1.- Ces analyses reposent sur les avis de spécialistes du secteur, des discussions approfondies avec des spécialistes de la réglementation et de la législation, des entretiens avec des associations commerciales et des fédérations professionnelles, des études universitaires isolées sur des disparités spécifiques et l'enquête auprès des entreprises.

2.- L'année 2018 a été retenue parce que le mandat fait référence à la nécessité d'une analyse prospective de 5 à 10 ans et qu'un délai de 10 ans est suffisant, s'agissant de mesures non tarifaires, pour que les économies absorbent les effets que produirait un alignement réglementaire.

3.- 5 500 réponses ont été recueillies au cours d'une enquête menée auprès d'entreprises actives dans 23 secteurs dans l'Union Européenne et aux États-Unis.

### **Effets sur le PIB**

Dans le scénario ambitieux, le PIB de l'Union européenne pourrait être 0.7 % plus élevé en 2018 par rapport au scénario de base (statu quo), ce qui représente un gain annuel potentiel de €122 milliards (\$158 milliard).<sup>4</sup> Aux États-Unis, le même scénario entraînerait une progression de 0.3% du PIB annuel en 2018 (par rapport à la situation inchangée), soit un gain annuel potentiel de €41 milliards (\$53 milliard).

L'écart entre l'impact estimé dans l'Union européenne et aux États-Unis s'explique par l'ampleur différente des échanges et des flux d'investissements affectés, les avantages comparatifs différents et une conjoncture distincte en termes de différences dans l'intensité des mesures pour chaque secteur dans l'Union européenne et aux États-Unis, permettant à l'Union européenne de bénéficier davantage d'importations moins coûteuses, tandis qu'à la fois l'Union européenne et les États-Unis bénéficient d'une diminution de leurs coûts de production grâce à des mesures non tarifaires plus alignées.

Des avantages économiques sont engrangés à travers des voies diverses. Premièrement, les prix moindres des produits importés rehaussent le bien-être des consommateurs. Deuxièmement, les exportations et la production des secteurs compétitifs augmentent. Troisièmement, les coûts de production baissent pour les entreprises grâce à une réglementation plus cohérente et à des mesures non tarifaires moins importantes. Quatrièmement, les flux d'investissements s'accroissent grâce à l'harmonisation des régimes d'investissement. Les mesures non tarifaires et les divergences réglementaires exercent sans conteste une plus grande importance et une plus grande influence économique que les obstacles tarifaires subsistants.

### **Effets sur le revenu des ménages**

Dès lors que l'aplanissement des disparités dans les échanges et les investissements se répercute sur les prix, il procure également un avantage direct aux ménages. Au sein de l'Union européenne, le revenu des ménages pourrait augmenter jusqu'à 0.8% par an en 2018 ce qui équivaut, d'après des procédés de calcul standard, à un supplément de €12300 (\$15990) par ménage pendant la durée de

la vie professionnelle. Aux États-Unis, un ménage moyen recevrait 0.3% supplémentaires par an, soit un supplément de €6400 (\$8300) au cours de sa vie professionnelle. Les ménages récoltent donc largement les fruits d'une suppression des mesures non tarifaires des deux côtés de l'Atlantique.

### **Effets sur les salaires des travailleurs hautement qualifiés et peu qualifiés**

Le démantèlement des mesures non tarifaires augmenterait les salaires tant des travailleurs hautement qualifiés que peu qualifiés dans l'Union européenne et aux États-Unis, de sorte que les ménages salariés accéderaient à une situation plus confortable. Cet effet est imputable aux gains de productivité découlant de l'élimination des mesures non tarifaires. La hausse des salaires oscillerait aux alentours de 0.4% par an aux États-Unis et 0.8% par an dans l'Union européenne.

### **Effets sur les importations et les exportations**

Il est escompté que les exportations augmentent à la fois pour l'Union européenne et les États-Unis, mais le pourcentage d'augmentation est plus élevé pour les États-Unis (6.1%) que pour l'Union européenne (2.1%), même si les progressions sont similaires en chiffres absolus. Nos conclusions démontrent une augmentation des exportations nettes dans tous les scénarios, impliquant une amélioration de la balance commerciale aussi bien pour l'Union européenne que pour les États-Unis. Il ressort en conséquence qu'une libéralisation bilatérale (rapprochement réglementaire et suppression des mesures non tarifaires) favorise la compétitivité des économies européenne et américaine dans le monde.

### **Résultats sectoriels**

#### **Économies nationales et dimensions sectorielles**

Dans cette étude, nous examinons les effets d'un rapprochement global des mesures non tarifaires dans tous les secteurs à la fois, ou autrement dit, d'un rapprochement de ces mesures à l'échelle des économies. Nous nous penchons également sur les effets d'un rapprochement des mesures non tarifaires dans les secteurs individuels en admettant que ces mesures restent inchangées dans tous les autres secteurs. Si l'on compare la somme des effets escomptés dans tous les secteurs

4.- Dans cette étude nous avons utilisé un taux de change d'un Euro pour 1,3 USD.

## **Synthèse**

individuels, c'est-à-dire en excluant les corrélations entre les secteurs, et les effets au niveau des économies, c'est-à-dire en tenant compte des corrélations entre les secteurs, les différences sont considérables. La somme des gains sectoriels individuels serait substantielle (€31 milliards par an pour l'Union européenne et €14 milliards par an pour les États-Unis), mais ces acquis cumulés sont loin d'atteindre les gains annuels totaux à l'échelle de l'économie (€122 milliards pour l'Union européenne et €41 milliards pour les États-Unis), car dans le premier calcul, les effets produits dans chaque secteur sont simplement additionnés, sans prendre en considération les interactions entre les secteurs (une baisse des coûts des services d'assurance engendre par exemple des effets dans de nombreux autres secteurs de l'économie). S'agissant de la prospérité nationale, de l'emploi et du revenu national, la poursuite d'une large stratégie de réduction des mesures non tarifaires à l'échelle de l'économie, plutôt que d'une stratégie limitée à des secteurs individuels, optimise les avantages tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis. Si toutefois une action à l'échelle de l'économie - qui constitue l'approche de loin la plus profitable économiquement pour l'Union européenne et les États-Unis en termes économiques - n'est pas possible, les secteurs où lesquels les gains escomptés sont les plus élevés sont l'automobile, les machines électriques, la chimie, les services financiers, les marchés publics et les droits de propriété intellectuelle.

### **Ventilation sectorielle des effets sur le revenu national**

Les effets sur le revenu national peuvent être répartis par secteur. Dans l'Union européenne, les hausses les plus notables du revenu national annuel devraient être engrangées dans l'automobile (€12.0/\$15.6 milliard), l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (€7.1/\$9.2 milliard), l'alimentation et les boissons (€5.0/\$6.5 milliard) et les machines électriques (€1.6/\$2.1 milliard). Aux États-Unis, les avantages les plus élevés pour le revenu national annuel pourraient être enregistrés dans les machines électriques (€3.1/\$4.0 milliard), les services d'assurance (€2.3/\$3.0 milliard), les services financiers (€2.0/\$2.6 milliard) et l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (€1.6/\$2.1 milliard).

### **Effets sur la production**

Dans le scénario ambitieux (selon lequel les mesures non tarifaires sont éliminées simultanément dans tous les secteurs - rapprochement des mesures non tarifaires à l'échelle de l'économie), les principaux effets sur la production seraient réalisés dans les machines électriques (+29% aux États-Unis contre 5.5% dans l'Union européenne), l'automobile (+5.7% dans l'Union européenne et 1.4% aux États-Unis) et l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (+2.2% dans l'Union européenne et 3.3% aux États-Unis). Dans le scénario ambitieux selon lequel les mesures non tarifaires sont seulement supprimées par secteur (à savoir en postulant l'absence d'effets dans d'autres secteurs), les principaux effets sur la production s'exerceraient, dans l'Union européenne, dans l'industrie automobile (+2.3%), le secteur aérospatial (+1.1%), les services d'assurance (+0.7%) et les machines électriques (+0.4%), et aux États-Unis, dans les machines électriques (+9.5%), le secteur aérospatial (0.9%) et l'automobile (+0.7%). Les effets sur la production sont alimentés par les opportunités de commerce et d'investissement, ainsi que par les gains de productivité. Les effets sur les échanges et les investissements y afférents sont toujours inclus dans les résultats.

### **Résultats pour les secteurs**

La suppression des mesures non tarifaires, notamment dans la R&D, la préparation de la production et les spécifications techniques détaillées, accroît la compétitivité du secteur aérospatial aussi bien dans l'Union européenne qu'aux États-Unis dès lors que les gains de productivité rehaussent les opportunités de commerce et d'investissement. Le même schéma s'applique à l'industrie automobile, dans laquelle les principales mesures non tarifaires résident dans les normes sur la sécurité et le respect de l'environnement. Dans le secteur chimique, cosmétique et pharmaceutique (groupé dans l'étude pour des raisons liées aux données), l'Union européenne gagne davantage que les États-Unis, même si tous deux sont bénéficiaires vis-à-vis des pays tiers. Les machines électriques constituent un secteur mondial soumis à relativement peu de mesures non tarifaires. Les principales mesures non tarifaires ont trait à des normes différentes entre l'Union européenne et

les États-Unis sur les produits, les infrastructures, la santé et la sécurité. Sur les deux continents, ce secteur apporte une contribution majeure à la progression du revenu national si les mesures non tarifaires sont alignées. Dans le secteur de l'alimentation et des boissons, le rapprochement des mesures non tarifaires n'entraîne pas d'effets majeurs sur la production dans l'Union européenne et aux États-Unis, mais sur le plan du revenu national, tous deux sont bénéficiaires au regard des pays tiers.

Les services de communication affichent des gains de prospérité potentiels à la fois dans l'Union européenne et aux États-Unis. L'éradication des mesures non tarifaires est notamment susceptible de bénéficier aux consommateurs grâce à une baisse des prix et à une augmentation de la qualité et de la couverture des services de communication. Il est difficile d'estimer la réaction probable dans le secteur des services financiers. Ce secteur comporte le potentiel soit d'un rapprochement substantiel, soit d'un éloignement substantiel des mesures non tarifaires si l'Union européenne et les États-Unis n'harmonisent pas leurs politiques - dans ce dernier cas, au prix d'un lourd préjudice pour la société. D'importants obstacles empêchent la fourniture de services d'assurance entre l'Union européenne et les États-Unis. L'intérêt américain d'un rapprochement des mesures non tarifaires résulte des avantages retirés par les consommateurs et les entreprises sous la forme de prix inférieurs pour les services d'assurance. L'Union européenne peut pour sa part anticiper une forte hausse de la production de services d'assurance, ainsi qu'une augmentation des exportations de services d'assurance, qui sont synonymes d'avantages pour les compagnies d'assurances européennes. Les services de transport sont extrêmement disparates (transport routier, ferroviaire, fluvial/maritime et aérien) et profitent relativement peu d'une élimination des mesures non tarifaires.

#### **Résultats pour les aspects transversaux**

Le gouvernement américain a adopté une législation instaurant un scannage de 100% des conteneurs à partir de 2012. Cela implique un coût économique potentiel, principalement pour l'Union européenne, mais aussi dans une moindre mesure pour les États-Unis eux-mêmes. La suppression du scannage de 100% des conteneurs en 2018 entraînerait des gains économiques cumulés de €9.7 milliard (\$12.7 milliard) par an pour les deux économies européenne et américaine. Ces gains s'étendent au-delà du secteur des transports dès lors que les coûts sont répercutés sur les consommateurs.

Les marchés publics possèdent une dimension transversale importante. Il est parfois difficile d'aborder les mesures non tarifaires dans ce domaine en raison de préoccupations de sécurité nationale. Les principales mesures non tarifaires sont les dispositions juridiques privilégiant les entreprises nationales et discriminant dans la pratique les entreprises étrangères, ainsi que le manque de transparence. Les gains de prospérité estimés qui pourraient être récoltés si les restrictions aux marchés publics étaient assouplies atteignent un total annuel de €10.7 milliard (\$13.8 milliard) pour l'Union européenne et les États-Unis. Les gains sont les plus importants pour l'Union européenne en raison d'effets sur les conditions de commerce, mais ils sont également significatifs pour les États-Unis.

Les droits de propriété intellectuelle ont un fondement territorial, de sorte que les mesures non tarifaires ne peuvent être alignées aisément. La suppression des mesures non tarifaires dans ce domaine (notamment la convergence des régimes de DPI entre l'Union européenne et les États-Unis) devrait aboutir à une augmentation annuelle du revenu national aussi bien pour les États-Unis que pour l'Union européenne à hauteur de €0.8 milliard (\$1.1 milliard) et €3.7 milliard (\$4.8 milliard) respectivement.

## 2 Introduction

Les relations économiques entre les États-Unis et l'Union européenne figurent parmi les plus ouvertes au monde et les marchés transatlantiques sont profondément intégrés par le biais de flux substantiels d'investissements et d'échanges, mais des deux côtés de l'océan, une série d'obstacles continuent d'entraver l'émergence d'un marché transatlantique réellement ouvert. D'une manière générale, les barrières tarifaires transatlantiques sont plutôt faibles, imposant pour le commerce des coûts compris en moyenne entre 3 et 4 % des €707 milliard (\$919 milliard) brassés annuellement par les échanges de biens et de services entre l'Union européenne et les États-Unis. La hauteur de ces barrières fluctue toutefois d'un secteur à l'autre, et tant au sein de l'Union européenne qu'aux États-Unis, elle est plus élevée pour certains produits sensibles.

Du fait qu'en règle générale, les barrières tarifaires transatlantiques sont relativement minces et les entreprises européennes et américaines sont étroitement imbriquées et investissent fortement dans leurs pays partenaires respectifs, les mesures non tarifaires (MNT) applicables à l'intérieur même du territoire et les différences réglementaires constituent des obstacles beaucoup plus importants que les conditions tarifaires à l'intensification des échanges et des flux d'investissements transatlantiques.

La présente étude identifie les MNT et les disparités réglementaires les plus importantes entre l'Union européenne et les États-Unis. Elle examine ensuite le potentiel économique auquel pourraient donner naissance un assouplissement de ces mesures et une harmonisation accrue de la réglementation de part et d'autre de l'Atlantique, et elle se penche sur les retombées et les répercussions économiques qu'une diminution des MNT et un alignement réglementaire pourraient entraîner pour les performances concurrentielles des industries

européennes et américaines, ainsi que sur les conséquences plus larges escomptées pour les tentatives de mise en place de réglementations et de normes à l'échelle mondiale. L'étude ne chiffre pas les coûts pour les entreprises du respect de MNT spécifiques, mais met plutôt l'accent sur les coûts cumulés au niveau des économies nationales et des secteurs.

Nous mesurons les effets d'un alignement des MNT et d'une convergence des réglementations au cours d'une période de 10 ans (2008-2018) parce qu'un tel délai est suffisamment long pour que les économies tant européenne qu'américaine puissent s'adapter après l'alignement des MNT et restaurer leur stabilité à long terme. La présente étude est subdivisée en trois parties. Nous analysons d'abord l'incidence des efforts déployés pour réduire ou aligner les MNT et les divergences réglementaires sur l'économie de l'Union européenne et des États-Unis. Nous résumons ensuite l'effet sectoriel d'un rapprochement des MNT. Enfin, nous décrivons de façon succincte la méthodologie de notre étude.





### 3 Résultats principaux de l'Etude

Afin d'analyser l'impact potentiel des mesures non tarifaires sur l'économie européenne et américaine, nous avons postulé un scénario ambitieux selon lequel quelque 50% des MNT et des divergences réglementaires seraient aplanies à l'horizon 2018. Nous examinons également un scénario plus modeste selon lequel 25% de l'ensemble des MNT seraient éliminées d'ici à 2018. Dans chaque scénario, nous analysons les résultats obtenus si toutes les MNT sont supprimées en même temps (alignement des MNT à l'échelle de l'économie) et secteur par secteur, en gardant chaque fois tous les autres secteurs inchangés (alignement sectoriel des MNT).

Il n'est pas réaliste d'escompter que toutes les MNT puissent être éliminées car certaines sont liées à la géographie, à la langue, aux préférences, à la culture ou à l'histoire. Nous utilisons en conséquence le concept de l'aptitude à la modification, ou en d'autres termes, du degré selon lequel une MNT ou une divergence réglementaire peut être éliminée dans une perspective réaliste (par le biais de différentes stratégies et techniques) d'ici à 2018 si la volonté politique de le faire est présente (cf. section 5 sur la Méthodologie). Nous constatons qu'en faisant preuve d'ambition, quelque 50% des MNT se prêtent à une modification. Les calculs s'appuient sur des estimations d'aptitude à l'action issues d'avis d'experts et de contrôles croisés auprès d'autorités réglementaires et législatives et d'entreprises, à la lumière en outre de l'enquête auprès des entreprises, et la circonspection s'impose dans leur interprétation.

En marge des scénarios ambitieux et modeste, l'étude établit également une distinction entre les effets à court et à long terme. Les effets à court terme peuvent être assimilés aux conséquences statiques et directes de la suppression des MNT et des divergences réglementaires, sans ajustements des capitaux. À longue échéance, les investissements peuvent s'ajuster, entraînant un effet d'investissement dynamique et prospectif qui renforce les avantages compétitifs de l'économie européenne et américaine. La différence entre les effets à court et à long terme illustre l'importance des investissements et de leur affectation dynamique dans le façonnement de relations transatlantiques fortes.

L'étude constate que les MNT et les disparités réglementaires peuvent donner lieu à deux types d'effets. Les MNT peuvent alourdir les coûts d'exploitation ou restreindre l'accès aux marchés pour les entreprises. Nous utilisons les concepts de « coût » et de « rente » pour différencier les MNT qui augmentent les coûts d'exploitation des entreprises et les MNT qui limitent l'accès aux marchés, exacerbant ainsi la concentration des marchés et la puissance économique (et, partant, les bénéfices) des entreprises. Nous remarquons que les MNT entraînent des coûts accrus pour les entreprises dans quelque 60% des cas, tant au sein de l'Union européenne qu'aux États-Unis, tandis qu'elles favorisent l'acquisition de puissance sur le marché (rente économique) dans 40% des cas. Dans l'hypothèse d'une hausse des coûts, les prix à la consommation sont susceptibles de se renchérir, parce que les entreprises augmentent leurs prix pour couvrir les coûts d'exploitation accrus, impliquant une perte de richesse pour la société. Dans l'hypothèse d'une plus grande concentration du marché, il est possible que les prix augmentent également, mais une partie de cette hausse est transférée aux entreprises sous la forme d'un accroissement des recettes et des bénéfices, de sorte que la richesse est redistribuée au lieu d'être simplement érodée.

#### *Effets sur le PIB de l'Union européenne et des États-Unis*

L'élimination de l'ensemble des MNT et des divergences réglementaires se prêtant à une action (dans tous les secteurs) entre les deux économies, en tenant compte de l'effet de coût et de rente, stimulerait le PIB de l'Union européenne

**Résultats principaux de l'Etude**

à long terme, soit d'ici à 2018, de 0.7% par an par rapport à l'absence d'intervention en ce sens de l'Union européenne et des États-Unis (autrement dit, le scénario de base). Cela représente un gain annuel potentiel de €122 milliard (\$158 milliard) aux prix de 2008. Cette initiative permettrait en outre au PIB des États-Unis d'augmenter de 0.3% par rapport à la situation de base, soit un gain annuel potentiel de €41 milliard (\$53 milliard) aux prix de 2008. En termes économiques, le démantèlement total des MNT dans tous les secteurs en même temps constitue le scénario de loin le plus bénéfique à la fois pour l'Union européenne et pour les États-Unis.

**Effets sur le revenu des ménages dans l'Union européenne et aux États-Unis**

Dans l'Union européenne, le revenu des ménages pourrait augmenter jusqu'à 0.8% annuellement au regard du statu quo sans alignement des MNT. Cela correspond à un supplément ponctuel de revenu de €12 300 (\$15 990) pour chaque ménage au cours d'une carrière complète aux prix actuels. Aux États-Unis, un ménage moyen recevrait 0.3% supplémentaires par an, soit un supplément unique de €6 400 EUR (\$8 300) au cours de sa vie professionnelle aux prix actuels.

**Effets sur les salaires des travailleurs hautement qualifiés et peu qualifiés dans l'Union européenne et aux États-Unis**

Le démantèlement en profondeur des disparités réglementaires euro-américaines augmenterait les salaires tant des travailleurs hautement qualifiés que peu qualifiés dans l'Union européenne et aux États-Unis, de sorte que les ménages salariés accéderaient à une situation plus confortable. Les salaires seraient plus élevés de 0.4% chaque année aux États-Unis et 0.8% chaque année dans l'Union européenne.

**Effets sur les exportations de l'Union européenne et des États-Unis**

Il est anticipé que le montant des exportations augmente dans tous les scénarios, à la fois pour l'Union européenne et les États-Unis, mais le pourcentage de progression serait plus élevé aux États-Unis (+6.1%) que dans l'Union européenne (+2.1%). Le montant total des exportations en 2018 est estimé à €6.6 milliard (\$8.6 milliard) pour l'Union européenne et €1.9 milliard (\$2.5 milliard) pour les États-Unis. De même, le montant des importations augmente dans tous les scénarios, quoique dans une mesure moindre que les exportations, ayant pour effet que les balances commerciales de l'Union européenne et des États-Unis s'améliorent. Il ressort en conséquence qu'une libéralisation bilatérale à travers un alignement réglementaire favorise la compétitivité de l'économie européenne et américaine dans le monde.

Les coûts des échanges et des investissements liés aux échanges ne représentent qu'une fraction des coûts totaux de production et de distribution d'un bien ou d'un service. Cela explique pourquoi les baisses substantielles des coûts des échanges et des investissements liés aux échanges inhérentes au alignement réglementaire postulé dans l'étude donnent lieu à des résultats modestes dans certains secteurs.

Les effets positifs de la réduction des MNT et de la convergence réglementaire tiennent principalement à une diminution des coûts des entreprises opérant sur le marché transatlantique, y compris la diminution des coûts, inhérente aux liens intermédiaires étroits entre les secteurs. Une concurrence plus intense conduit en principe à une moindre concentration



*Résultats principaux de l'Etude*

**Tableau 1 - Synthèse de l'évolution macro-économique après une réduction des MNT et une convergence réglementaire\***

	<b>Scénario ambitieux (libéralisation complète) Court terme</b>	<b>Scénario ambitieux (libéralisation complète) Long terme</b>	<b>Scénario modeste (libéralisation partielle) Court terme</b>	<b>Scénario modeste (libéralisation partielle) Long terme</b>
<b>Revenu réel en milliards d'euros (de dollars)</b>				
États-Unis	19.0 (24.7)	40.8 (53.0)	7.8 (10.1)	18.3 (23.8)
Union européenne	45.9 (59.7)	121.5 (158.0)	19.4 (25.2)	53.6 (69.7)
<b>Évolution du revenu réel en %</b>				
États-Unis	0.13	0.28	0.05	0.13
Union européenne	0.27	0.72	0.11	0.32
<b>Évolution du revenu réel des ménages en %</b>				
États-Unis	0.16	0.31	0.07	0.14
Union européenne	0.32	0.79	0.14	0.35
<b>Évolution des salaires réels en % pour les travailleurs non qualifiés</b>				
États-Unis	0.24	0.35	0.11	0.16
Union européenne	0.40	0.82	0.17	0.36
<b>Évolution des salaires réels en % pour les travailleurs qualifiés</b>				
États-Unis	0.26	0.38	0.11	0.17
Union européenne	0.36	0.78	0.16	0.34
<b>Évolution du montant des exportations en %</b>				
États-Unis	6.12	6.06	2.72	2.68
Union européenne	1.69	2.07	0.74	0.91
<b>Évolution du montant des importations en %</b>				
États-Unis	3.97	3.93	1.76	1.74
Union européenne	1.63	2.00	0.72	0.88
<b>Évolution des conditions commerciales en %</b>				
États-Unis	-0.15	-0.23	-0.06	-0.10
Union européenne	0.11	0.07	0.05	0.03

\* Les résultats dépendent dans une certaine mesure de l'hypothèse d'une aptitude à l'actionnement des MNT.

des marchés, et partant, à des niveaux supérieurs d'échanges et d'investissements et à des prix plus bas des biens et des services échangés. Les consommateurs obtiennent des biens de meilleure qualité et dans une plus grande diversité à un coût inférieur. La compétitivité des entreprises actives en aval est également favorisée dans le cadre du mouvement global de réduction des MNT et de convergence réglementaire.

L'écart entre les effets estimés pour l'Union européenne et les États-Unis peut essentiellement être attribué à trois facteurs. En premier lieu, l'ampleur des échanges et des flux d'investissements concernés joue un rôle, l'Union européenne affichant des échanges et des flux d'investissements plus importants que les États-Unis. Lorsque les échanges et les flux d'investissements entre l'Union européenne et les États-Unis sont importants (par ex. dans le secteur de l'automobile ou des machines

**Résultats principaux de l'Etude**

électriques), le pourcentage d'augmentation des coûts (ou des rentes) liés aux MNT est important en termes absolus. En deuxième lieu, une diminution substantielle des MNT intervient dans des secteurs où l'Union européenne possède des avantages comparatifs. Il en résulte que les entreprises installées dans l'Union européenne (ou leurs filiales) peuvent exploiter plus efficacement une harmonisation des MNT, qui dans la pratique, agrandit leur marché, dans des secteurs tels que l'automobile, la chimie et les assurances. En troisième lieu, le bilan mitigé des MNT dans des secteurs particuliers permet à l'Union européenne de bénéficier davantage d'importations moins chères, tandis qu'à la fois l'Union européenne et les États-Unis bénéficient de coûts de production réduits grâce à des MNT plus proches.

L'OCDE a conclu dans son étude de 2005 (OCDE, 2005) que les gains de prospérité potentiels pour

l'Union européenne et les États-Unis pourraient culminer entre 3 et 3.5% de leur PIB. En supposant que toutes les divergences réglementaires puissent être aplanies (soit une aptitude à la modification de 100%) et que toutes les MNT induisent des coûts, et pas seulement des rentes (soit l'effet économique négatif maximal), nous estimons le gain de prospérité entre 2.5 et 3.0% du PIB, à faible distance, quoique légèrement en deçà de l'estimation de l'OCDE (2005). En gardant une approche réaliste, toutes les MNT ne peuvent être éliminées et toutes n'ont pas pour seul effet d'alourdir les coûts. Eu égard à ces facteurs, notre estimation réaliste recule aux taux précités de 0.7% par an pour l'Union européenne et 0.3% par an pour les États-Unis. Le tableau 1 illustre les principaux paramètres macro-économiques des quatre scénarios distincts (scénarios à court terme, à long terme, ambitieux et modeste) tels que décrits plus haut.

## 4 Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude

### *Alignement des MNT à l'échelle de l'économie ou rapprochement réglementaire sectoriel*

Ainsi que nous l'avons évoqué, nous examinons deux stratégies potentielles selon lesquelles les MNT peuvent être aplanies et les réglementations peuvent être rapprochées.

En premier lieu, nous examinons ce qu'il se passe si toutes les MNT se prêtant à une modification sont harmonisées en même temps dans tous les secteurs de l'économie. En effet, les secteurs d'une économie ne sont pas indépendants et s'influencent fortement entre eux. À titre d'exemple, le nivellement des disparités réglementaires dans les services financiers et les assurances exercerait une influence majeure sur la compétitivité du secteur de l'automobile dans l'Union européenne et aux États-Unis, agissant sur le statut concurrentiel du secteur. Ces résultats à l'échelle de l'économie ont été décrits plus haut (cf. Constats principaux) et ils sont exposés ci-après au niveau sectoriel.

En deuxième lieu, nous examinons ce qu'il se passe si toutes les MNT se prêtant à une modification sont harmonisées en même temps dans un seul secteur. Nous observons donc l'effet d'une convergence réglementaire dans un secteur à la fois, en considérant que les autres secteurs restent inchangés. Ce procédé met en lumière l'importance individuelle des efforts sectoriels dans le domaine de la réglementation.

### *Effets sectoriels sur le PIB de l'Union européenne et des États-Unis*

Le tableau 2 fait apparaître l'effet d'une convergence réglementaire et d'une réduction des MNT pour le produit intérieur produit (PIB) de l'Union européenne et celui des États-Unis. Les colonnes 2 et 3 révèlent que si toutes les MNT se prêtant à une action sont démantelées en même temps dans tous les secteurs, le PIB de l'Union européenne augmente de €122 milliard (\$158 milliard) par an, tandis que le PIB des États-Unis progresse de €41 milliard (\$53 milliard) par an. Il s'agit des résultats totaux déjà commentés.

Il importe également de s'intéresser aux résultats sectoriels spécifiques et de les analyser plus en profondeur:

1. Si l'on considère une harmonisation des MNT dans un seul secteur à la fois (colonnes 4 et 5), en ignorant les influences mutuelles entre secteurs, l'on constate qu'en additionnant les gains de tous les secteurs pris isolément, le gain annuel total pourrait se situer à €31 milliard (\$40 milliard) pour l'Union européenne et €14 milliard (\$18 milliard) pour les États-Unis. La somme des gains sectoriels isolés est sensiblement inférieure aux gains engrangés à l'échelle de l'économie si les MNT sont rapprochées. En ce qui concerne la prospérité, l'emploi et le PIB, les gains pour l'Union européenne et les États-Unis dans leur ensemble atteignent donc leur apogée si une grande stratégie d'alignement des MNT est poursuivie à l'échelle de l'économie, sans exclure un quelconque secteur.



**Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude**

**Tableau 2 - Synthèse de l'évolution du PIB après un alignement des MNT  
(en milliards d'euros/de dollars, scénario ambitieux à long terme)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Réduction des MNT à l'échelle de l'économie</b> (soit réduction simultanée des MNT dans tous les secteurs)		<b>Réduction sectorielle des MNT</b> (soit réduction des MNT seulement dans le secteur désigné)	
	États-Unis	L'Union européenne	États-Unis	L'Union européenne
Transformation alimentaire (aliments & boissons)	40.8 (53.0)	121.5 (158.0)	1.2 (1.6)	5.0 (6.5)
Chimie, cosmétique et pharmacie			1.6 (2.1)	7.1 (9.2)
Machines électriques (électronique, OICE)			3.1 (3.4)	1.6 (2.1)
Véhicules motorisés (automobile)			1.6 (2.1)	12.0 (15.6)
Autres équipements de transport (industrie aérospatiale)			0.9 (1.2)	0.2 (0.3)
Métaux et produits métalliques			0.2 (0.3)	0.7 (0.9)
Produits de bois et de papier			0.1 (0.1)	1.1 (1.5)
Transports			0.3 (0.3)	0.2 (0.3)
Finances			2.0 (2.6)	1.2 (1.6)
Assurances			2.3 (3.0)	-0.1 (-0.2)
Services aux entreprises & TIC			0.0 (0.0)	0.5 (0.6)
Communications			0.0 (0.1)	1.0 (1.3)
Services personnels récréatifs & culturels			0.1 (0.2)	0.3 (0.4)
Construction			0.0 (0.0)	0.0 (0.0)
<b>Total</b>				

\* Les résultats dépendent dans une certaine mesure de l'hypothèse d'une aptitude à l'action des MNT.

2. L'effet de la convergence réglementaire et de l'alignement des MNT sur le PIB est positif pour pratiquement tous les secteurs. Cela montre que la baisse des coûts - au passage des frontières et sur le territoire - et l'affaiblissement de la puissance sur le marché (c'est-à-dire la rente économique) aboutissent à des gains de prospérité substantiels tant pour l'économie de l'Union européenne que des États-Unis.

3. S'agissant des effets sectoriels, l'Union européenne devrait retirer les principaux bénéfices pour son PIB annuel des secteurs suivants : automobile (€12.0/\$15.6 milliard); industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (€7.1/\$9.2 milliard), aliments et boissons (€5.0/\$6.5 milliard) et machines électriques (€1.6/\$2.1 milliard). Aux États-Unis, les principaux bénéfices pour le PIB annuel devraient être recueillis dans

les secteurs machines électriques (€3.1/\$4,0 milliard); services d'assurances (€2.3/\$3.0 milliard); services financiers (€2.0/\$2.6 milliard), et industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (€1.6/\$2.1 milliard).

**Effets sectoriels sur la production dans l'Union européenne et aux États-Unis**

Le tableau 3 illustre les effets de la convergence réglementaire et de l'alignement des MNT sur les niveaux de production dans chaque secteur. À nouveau, nous distinguons les effets à l'échelle de l'économie (colonnes 2 et 3) et dans les secteurs pris isolément (colonnes 4 et 5).

1. Si toutes les MNT se prêtant à une modification étaient supprimées simultanément dans tous les secteurs, les principaux effets sur la production se manifesteraient dans les machines électriques



*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

**Tableau 3 - Synthèse de l'évolution sectorielle de la production en pourcentage après un alignement des MNT (scénario ambitieux à long terme)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Réduction des MNT à l'échelle de l'économie</b> (soit réduction simultanée des MNT dans tous les secteurs)		<b>Réduction sectorielle des MNT</b> (soit réduction des MNT seulement dans le secteur désigné)	
	États-Unis	L'Union européenne	États-Unis	L'Union européenne
Transformation alimentaire (aliments & boissons)	-2.1	0.9	-0.3	0.0
Chimie, cosmétique et pharmacie	-3.3	2.2	-0.6	0.4
Machines électriques (électronique, OICE)	29.2	-5.5	9.5	0.4
Véhicules motorisés (automobile)	-1.4	5.7	0.7	2.3
Autres équipements de transport (industrie aérospatiale)	1.6	-0.9	-0.9	1.1
Métaux et produits métalliques	-0.1	-0.5	0.2	0.0
Produits de bois et de papier	-0.4	0.0	0.3	-0.2
Transports fluviaux/maritimes	0.4	0.5	-0.2	0.0
Transports aériens	0.3	0.3	-0.2	0.2
Finances	0.1	0.4	-0.1	0.1
Assurances	-1.0	1.2	-0.7	0.7
Services aux entreprises & TIC	0.3	0.5	0.0	0.0
Communications	0.4	0.2	0.2	-0.2
Services personnels récréatifs & culturels	0.4	-0.1	0.0	-0.1
Construction	0.4	0.8	0.2	0.0

\* Les résultats dépendent dans une certaine mesure de l'hypothèse d'une aptitude à la modification des MNT.

(hausse de 29% de la production américaine et baisse de 5.5% de la production européenne), l'automobile (hausse de 5.7% dans l'Union européenne et recul de 1.4% aux États-Unis) et dans l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique (hausse de 2.2% dans l'Union européenne et baisse de 3.3% aux États-Unis). Ces résultats peuvent être en partie atténués en ce que les filiales d'entreprises américaines installées dans l'Union européenne bénéficieraient des performances sectorielles européennes par le biais d'investissements, et inversement.

2. La suppression sectorielle des MNT se prêtant à une modification est supposée conduire à des effets moins marqués parce qu'il est considéré que les secteurs ne s'influencent pas mutuellement. Dans l'Union européenne, les principaux effets

sur la production concerneraient les secteurs de l'automobile (+2.3%), de l'industrie aérospatiale (1.1%) et des services d'assurances (+0.7%), tandis qu'aux États-Unis, ils se réaliseraient dans les secteurs des machines électriques (+9.5%), de l'industrie aérospatiale (-0.9%) et de l'automobile (+0.7%).

Dans l'ensemble, les modifications de la production et les augmentations escomptées des salaires donnent à penser que les secteurs entreraient en concurrence pour attirer les travailleurs et les investissements à la suite de réductions des MNT et d'une convergence réglementaire. La production et l'emploi progresseraient dans les secteurs qui deviendraient plus compétitifs, détournant la main-d'œuvre et les capitaux des secteurs dont la compétitivité s'éroderait.

**Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude**

**Effets sectoriels sur les exportations de l'Union européenne et des États-Unis**

À l'analyse de l'effet d'un alignement des MNT (aussi bien au niveau de l'économie que des secteurs) sur les exportations de l'Union européenne et des États-Unis (Tableau 4), l'on peut formuler les constats suivants:

1. Les effets généraux sur les exportations sont conformes à l'évolution attendue de la production au niveau sectoriel, et pour l'alignement des MNT à l'échelle de l'économie, les effets sont nettement supérieurs à ceux d'un alignement sectoriel.

2. Dans le scénario d'alignement des MNT à l'échelle de l'économie (colonnes 2 et 3), les principaux changements des exportations devraient porter, pour l'Union européenne, sur les secteurs de l'automobile (+10.7%), de l'industrie chimique, de la cosmétique et la pharmaceutique (+6.2%), des

services d'assurances (+5.9%) et de la transformation alimentaire (+5.4%). Aux États-Unis, les changements les plus perceptibles des exportations devraient affecter les secteurs des machines électriques (+42%), de l'industrie aérospatiale (+17%), des métaux et produits métalliques (+14%), de l'industrie chimique, de la cosmétique et de la pharmaceutique (+12%) et des services de communication (+9.5%).

3. Dans les scénarios d'alignement sectoriel des MNT, les effets maximaux sur les exportations européennes devraient s'inscrire à l'actif de l'automobile (+4.3%), des services d'assurances (+4.3%), de l'industrie aérospatiale (+2.2%) et des services financiers (+1.6%). Aux États-Unis, les secteurs les plus touchés seraient les secteurs des machines électriques (+14.1%), des services de communication (+8.7%), de l'automobile (+5.3%), des produits de bois et de papier (+4.8%) et des métaux et produits métalliques (+3.6%).

**Tableau 4 - Synthèse de l'évolution sectorielle des exportations en pourcentage après un alignement des MNT (scénario ambitieux à long terme)**

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Réduction des MNT à l'échelle de l'économie</b> (soit réduction simultanée des MNT dans tous les secteurs)		<b>Réduction sectorielle des MNT</b> (soit réduction des MNT seulement dans le secteur désigné)	
	États-Unis	l'Union Européenne	États-Unis	l'Union Européenne
Transformation alimentaire (aliments & boissons)	3.0	5.4	2.4	0.8
Chimie, cosmétique et pharmacie	11.8	6.2	1.5	1.1
Machines électriques (électronique, OICE)	41.9	-4.6	14.1	0.8
Véhicules motorisés (automobile)	9.1	10.7	5.3	4.3
Autres équipements de transport (industrie aérospatiale)	16.9	4.2	0.9	2.2
Métaux et produits métalliques	13.8	2.7	3.6	0.5
Produits de bois et de papier	10.9	1.6	4.8	0.0
Transports fluviaux/maritimes	1.6	0.9	0.1	0.1
Transports aériens	1.1	0.6	0.1	0.3
Finances	4.9	2.6	2.0	1.6
Assurances	2.4	5.9	2.3	4.3
Services aux entreprises & TIC	3.4	0.6	0.6	0.0
Communications	9.5	0.3	8.7	-0.1
Services personnels récréatifs & culturels	5.4	-0.8	1.7	0.5
Construction	2.6	0.2	0.4	0.0

\* Les résultats dépendent dans une certaine mesure de l'hypothèse d'une aptitude à la modification des MNT.

*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

**Interconnexions entre les secteurs et les économies**

Dans les résultats sectoriels présentés ci-après, il s'avère occasionnellement que la production diminue au niveau sectoriel tandis que l'économie dans son ensemble est bénéficiaire (en termes du PIB). Cela peut paraître paradoxal au premier regard, mais du fait que les secteurs sont étroitement imbriqués les uns dans les autres, la production d'un secteur (p. ex. à des prix inférieurs) correspond aux intrants d'un autre secteur. Dans les grandes lignes, les intrants rendus moins chers par les alignements des MNT - par le biais d'interconnexions économiques - sont susceptibles d'aboutir à une amélioration globale de la compétitivité nationale. Un tel effet se produit dans l'industrie aéronautique et les secteurs de l'automobile, de la chimie, de l'électronique, de l'alimentation et des boissons, des services de communication, des services financiers et des services d'assurances. Le schéma des résultats souligne l'ampleur des interdépendances à la fois au sein des économies transatlantiques et entre elles. En conséquence, un renforcement de la compétitivité doit également être perçu au niveau de l'économie dans son ensemble, et pas seulement dans des secteurs pris isolément.

**Industrie aéronautique**

L'industrie aéronautique (réunissant les secteurs secondaires de l'aéronautique et de l'espace) revêt une importance stratégique tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis. En conséquence, le raisonnement économique doit être inscrit dans un contexte plus large et il faut garder à l'esprit que d'autres considérations stratégiques entrent également en jeu.



Si la convergence réglementaire la plus complète possible dans le secteur aéronautique est réalisée entre l'Union européenne et les États-Unis (48% des MNT se prêteraient à une action dans l'Union européenne et 44% aux États-Unis), il est estimé que les coûts des échanges et des investissements seraient réduits à 10% au lieu de 19% de part et d'autre, la production de pièces et composants et de produits finis dans l'Union européenne pourrait augmenter de 1.1% par an, et aux États-Unis, la production du secteur pourrait diminuer de 0.9% par an.

Il est prévu que les flux des échanges et des investissements liés aux échanges s'intensifient tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis (quoique le rythme serait plus rapide dans l'Union européenne, à 2.2% contre 0.9% aux États-Unis par an). La convergence dans le domaine aéronautique pourrait entraîner une hausse annuelle modeste du PIB global de l'Union européenne de €0.2 milliard (\$0.26 milliard) et du PIB des États-Unis de €0.9 milliard (\$1.2 milliard).

Les principales divergences entre les systèmes réglementaires européens et américains se situent dans les domaines des marchés publics (ITAR et loi Buy American, p. ex.), l'aide publique à la R&D, les normes de sécurité et de fonctionnement, et les disparités dans les régimes de brevets.

Le secteur aéronautique témoigne d'une forte intensité de R&D, il exerce des effets de retombées technologiques dans d'autres secteurs économiques (machinerie ou électronique, p. ex.), et compte tenu des spécificités des décisions d'investissement dans ce secteur, à long terme, de grande envergure et à haut risque, il reçoit un soutien des autorités publiques dans tous les pays possédant une industrie aéronautique. La limitation des préférences dans les achats publics pour des produits nationaux, le renforcement de la transparence sur le type et l'ampleur des mesures d'aide à la R&D, la poursuite des efforts pour le rapprochement réglementaire (par l'entremise de l'OCDE) des normes divergentes et la simplification des procédures relatives à l'ITAR réduiraient les coûts des échanges et des investissements, augmenteraient la transparence

**Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude**

dans le secteur et instaурeraient de meilleurs rapports d'égalité dans le monde, avec un accès facilité aux marchés internationaux. Du fait que l'Union européenne et les États-Unis représentent au cumul 87.5% du chiffre d'affaires mondial de l'industrie aérospatiale, l'harmonisation de leurs dispositions réglementaires créerait pour ainsi dire le fondement de toute norme réglementaire mondiale et s'accompagnerait donc de répercussions majeures pour les autres pays avec secteurs aérospatiales, tels que le Japon, le Brésil, le Canada, la Chine et la Russie.

**Automobile**

Le secteur automobile fait partie des secteurs les plus importants et les plus grands dans les relations euro-américaines. Les mesures non tarifaires alourdissent le coût des échanges et des investissements dans l'automobile (dans les deux directions) d'un poids substantiel d'environ 26 à 27%, qui pourrait être réduit à 14% dans l'Union européenne et 15% aux États-Unis (soit un allègement respectif de 42% et 48% calculé d'après l'aptitude à l'actionnement des MNT constatées).

Selon les prévisions, la réduction de toutes les MNT se prêtant à une modification permettrait une augmentation de la production dans ce secteur de 2.3% par an dans l'Union européenne et de 0.7% par an aux États-Unis. L'alignement des MNT dans l'automobile pourrait rehausser le PIB annuel total de l'Union européenne de €12.0 milliard (\$15.6 milliard) et le PIB annuel total des États-Unis de €1.6 milliard (\$2.1 milliard), ce qui souligne l'importance de ce secteur dans les deux économies. L'Union européenne bénéficie



de l'avantage comparatif qu'elle détient dans le secteur, mais en parallèle, l'essor européen profite aux filiales d'entreprises américaines installées dans l'Union européenne et les États-Unis profitent de prix inférieurs pour leurs importations de pièces et de composants à partir de l'Union européenne.

Les flux des échanges et des investissements liés aux échanges dans l'automobile devraient s'accroître de 4.3% par an pour l'Union européenne et de 5.3% par an pour les États-Unis. L'élimination des MNT dans l'automobile, tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis, susciterait en outre des retombées pour les échanges et les flux d'investissements dans d'autres secteurs (services de transport et machinerie, p. ex.).

Les MNT propres au secteur automobile sont concentrées dans les domaines des normes de sécurité et de respect de l'environnement, mais la loi Buy American, l'aide à la R&D technologique et les mesures de sûreté freinent également les échanges et les flux d'investissements. Les prescriptions sur la sécurité des consommateurs se traduisent dans des normes d'une rigueur similaire dans l'Union européenne et aux États-Unis, mais il existe des différences dans les normes de pollution atmosphérique et de bruit, par exemple.

Les obligations de l'industrie automobile en matière de sécurité et de respect de l'environnement revêtent une dimension mondiale croissante, et ainsi qu'en atteste la coopération euro-américaine à travers la CEE-ONU, un potentiel se distingue pour régler les questions de normalisations à l'échelle mondiale et renforcer la convergence à cet égard, même si l'aptitude à l'action est légèrement amoindrie en ce que les États-Unis n'ont pas signé l'accord de 1958 et l'Union européenne applique également ses directives internes en marge des normes de la CEE-ONU. La pleine harmonisation des normes d'ici à 2018 est peu probable, malgré une coopération constructive, entre autres, par le biais de la CEE-ONU, et malgré les gains qui en découleraient pour les échanges et les investissements, en raison d'autres objectifs de l'Union européenne et des

*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

États-Unis, tels que les politiques sur la santé et la sécurité ou la protection de l'environnement.

**Chimie, cosmétique et pharmacie**

L'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique a été rassemblée dans un seul secteur pour des raisons de modélisation et de données. Le Tableau 5 ci-après illustre les surcoûts que les divergences réglementaires ajoutent aux échanges et aux investissements liés aux échanges dans chaque secteur. Les niveaux d'aptitude à la modification sont appliqués pour aboutir au pourcentage des coûts supplémentaires après l'alignement de toutes les MNT se prêtant à une modification.



La réduction des MNT dans l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique augmenterait la production à long terme de ces secteurs de 0.4% par an dans l'Union européenne, mais la réduirait de 0.6% par an aux États-Unis.

D'après les projections, le PIB européen gagnerait

€7.1 milliard (\$9.2 milliard) par an, soit 0.4%, si approximativement la moitié des MNT et des divergences réglementaires de ces secteurs étaient aplanies. Le PIB américain devrait quant à lui s'élever de €1.6 milliard (\$2.1 milliard) par an, soit 0.01%.

En tenant compte d'un effet d'investissement dynamique, les exportations de l'Union européenne dans ce secteur progresseraient de 1.1% par an et les exportations totales des États-Unis de 1.5% par an.

**Chimie**

Les divergences réglementaires entre l'Union européenne et les États-Unis dans le secteur chimique concernent en particulier la réglementation, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques, la classification et l'étiquetage des produits chimiques, les procédures de notification des nouvelles substances, la commercialisation et l'application des substances chimiques, les règles douanières et la législation sur la circulation transfrontalière de substances chimiques dangereuses et de pesticides.

L'adoption de normes mondiales systémiques donne lieu à différentes implications selon le degré auquel les normes européennes et américaines, qui diffèrent actuellement, peuvent être harmonisées pour ce qui est de la réglementation, de l'évaluation et de l'autorisation des substances chimiques. S'agissant des MNT résultant de disparités dans la classification et l'étiquetage, aussi bien l'Union européenne que les États-Unis se dirigent vers les Normes harmonisées mondiales (NHM), qui reposent sur une norme communément admise des Nations unies, qui est également adoptée

**Tableau 5 - Coûts supplémentaires pour les échanges et les investissements liés aux échanges dus aux divergences réglementaires (en pourcentage)**

Secteur	Augmentation des coûts due aux MNT en pourcentage (flux de l'Union européenne vers les États-Unis)	Augmentation des coûts en pourcentage après l'alignement des MNT se prêtant à une modification (flux de l'Union européenne vers les États-Unis)	Augmentation des coûts due aux MNT en pourcentage (flux des États-Unis vers l'Union européenne)	Augmentation des coûts en pourcentage après l'alignement des MNT se prêtant à une modification (flux des États-Unis vers l'Union européenne)
Chimie	21.0%	9.1%	23.9%	8.9%
Pharmacie	9.5%	4.8%	15.3%	8.9%
Cosmétique	32.4%	15.1%	34.6%	14.6%



**Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude**

plus largement dans le monde. L'acceptation des méthodes d'essai, des bonnes pratiques de laboratoire et des modèles de RQSA de l'OCDE contribuerait également à réduire davantage les divergences réglementaires. La coopération sur ces derniers points est également primordiale pour réduire les obstacles qui résultent à ce jour des disparités dans les prescriptions législatives du système REACH (Enregistrement, évaluation et autorisation des substances chimiques) dans l'Union européenne et de la loi TSCA (loi sur le contrôle des substances toxiques) aux États-Unis.

**• Cosmétique**

Le secteur cosmétique inclut certaines applications de la nanotechnologie, qui présente le risque de devenir une source majeure de divergences réglementaires sur le marché transatlantique. L'interdiction de l'expérimentation des produits cosmétiques et de leurs ingrédients sur les animaux sépare l'Union européenne des États-Unis, où aucune législation en ce sens n'est proposée ou étudiée à ce jour. La définition des « cosmétiques » plus étroite aux États-Unis que dans l'Union européenne est fondamentale par rapport à la détermination du niveau de réglementation applicable.

Un alignement pourrait être opéré dans le niveau d'expérimentation à réaliser, les ingrédients dont l'utilisation est autorisée dans les cosmétiques et les informations à fournir aux consommateurs. À l'évidence, le secteur cosmétique est étroitement lié à la chimie eu égard aux combinaisons de substances employées. Plusieurs difficultés graves affectant la chimie s'appliquent donc également à l'industrie cosmétique. De plus, la convergence dans l'étiquetage, les normes de performance et les critères de définition des produits bénéficierait particulièrement aux petites et moyennes entreprises (PME) du secteur.

**• Pharmacie**

La réduction ou l'alignement des MNT et des disparités réglementaires dans le secteur pharmaceutique entre les États-Unis et l'Union européenne diminuerait les coûts des échanges et des investissements de 15.3% pour les entreprises américaines et de 9.5% pour les entreprises européennes.

Au regard des problématiques rencontrées par les entreprises américaines (p. ex. les politiques tarifaires, les méthodes d'évaluation des technologies de la santé, le commerce parallèle et la tarification de référence de l'Union européenne), le marché pharmaceutique européen est alimenté par l'investissement et réglementé et fondé sur différents régimes dans les différents États membres de l'Union. La fragmentation relative du marché lui-même pose un obstacle à une concurrence plus soutenue, ainsi que l'explique un document de position de la Commission européenne (CE, 2008). La spécificité du secteur de la santé, qui s'apparente à un monopsonne, permet aux autorités nationales de la santé, par leur statut d'acheteur unique, d'accorder une attention prépondérante aux patients et aux contribuables au détriment des marges bénéficiaires des sociétés pharmaceutiques.

Les entreprises européennes pourraient bénéficier de coûts réduits si l'on supprimait les restrictions sur certaines substances chimiques, des exigences d'étiquetage, des licences de réexportation, des règles de sécurité au niveau des États américains, des exigences de double certification (comme expliqué plus haut pour les entreprises américaines) et des disparités par rapport à la législation américaine sur les brevets.



Les diminutions des MNT sur le marché transatlantique, qui favorisent une approche plus coordonnée de la réglementation en élargissant l'acceptation de normes d'approbation et de conseils scientifiques euro-américains, devraient également contribuer à l'apparition de principes et de normes mieux acceptés à l'échelle mondiale.



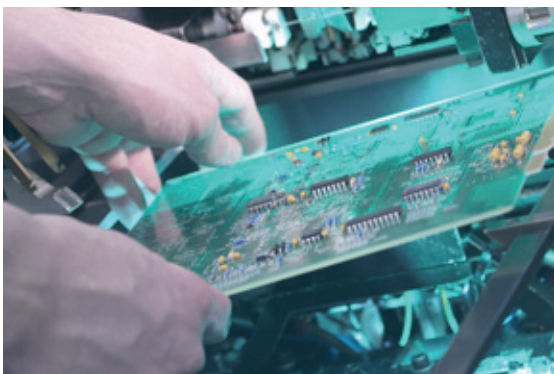
### Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude

#### Machines électriques (électronique et OICE)

Bien que le marché de l'électronique figure parmi les plus intégrés au monde, les surcoûts pour les échanges estimés à 6,5% tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis donnent à penser que les disparités subsistantes des normes empêchent l'émergence d'un marché transatlantique profondément intégré. Les coûts des divergences réglementaires à l'intérieur du territoire pourraient grever les échanges et les investissements liés aux échanges dans les OICE de 19% dans l'Union européenne et 23% aux États-Unis.

Notre analyse montre que dans les OICE, il serait réaliste de réduire les coûts dus aux MNT de 9% pour les entreprises américaines et 11% pour les entreprises européennes, en considérant un niveau d'aptitude à la modification de 52% pour l'Union européenne et 53% pour les États-Unis. Dans l'électronique, les coûts imputables aux MNT pourraient être allégés de 4% dans l'Union européenne comme aux États-Unis sur la base d'une aptitude à la modification de quelque 40% sur les deux continents.

Les États-Unis détiennent un avantage comparatif dans le secteur des machines électriques (électronique et OICE), qui rehausserait leur PIB



annuel de €3.1 milliard (\$4.0 milliard). De son côté, le PIB annuel de l'Union européenne augmenterait de €1.6 milliard (\$2.1 milliard), soit la quatrième hausse parmi les secteurs observés. L'accroissement de la production américaine imprime un élan aux producteurs européens grâce à des coûts de production moindres et à des prix moindres pour les importations électroniques en provenance des

États-Unis et grâce aux avantages que l'accroissement de la production américaine procure aux filiales d'entreprises européennes. Ces gains sont rendus possibles par la dimension mondiale du secteur, qui se caractérise par une multitude d'interconnexions entre les économies. C'est pourquoi il est escompté que la production de machines électriques augmente de 9.5% aux États-Unis et que la production augmente également dans l'Union européenne, quoique dans une moindre mesure (0.4%). Dans le reste du monde, l'alignement des MNT entraînerait une diminution de la production de 6.2%, signifiant que l'harmonisation euro-américaine renforcerait le secteur des machines électriques tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis par rapport aux pays tiers.

Le démantèlement des MNT propres à ce secteur dans les économies transatlantiques dynamiserait en théorie les flux d'échanges de 14.1% par an pour les États-Unis et de 0.8% par an pour l'Union européenne. Dans le domaine des machines électriques, l'Union européenne est déjà ouverte à la suite des efforts qu'elle a déployés pour ouvrir le secteur à travers la déclaration de conformité des fournisseurs (S-Docs). Une ouverture supplémentaire, par l'alignement des normes techniques non encore incluses dans les S-Docs et des dispositions sur la sécurité, le recyclage et la protection de l'environnement, est susceptible d'intensifier les avantages acquis grâce aux gains pour les producteurs (production accrue) et aux gains importants pour les consommateurs issus de l'augmentation des importations moins chères (p. ex. à partir des États-Unis).

Parmi les autres grandes MNT, l'on peut citer des normes différentes sur les produits, les certifications sur la sécurité et l'alimentation électrique au niveau des États américains, les prescriptions sur les essais de tiers, le scannage de 100% des conteneurs, les disparités dans les systèmes de DPI, les obligations de résidence du personnel, la directive européenne sur les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE), les systèmes différents des brevets, les prescriptions douanières et frontalières distinctes et les impératifs de compatibilité électromagnétique.

La structure du secteur est déterminante pour son niveau de compétitivité et la manière dont

*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

les suppressions des MNT l'affectent. Eu égard à la spécialisation verticale de la production, les gains de prospérité pourraient découler soit d'une harmonisation plus poussée des normes sur la scène internationale, soit d'une reconnaissance mutuelle. Pour les normes réglementaires mondiales, la Commission électrotechnique internationale (CEI) joue un rôle essentiel et certaines initiatives et réglementations euro-américaines conjointes nécessiteraient le soutien de la CEI pour être acceptées au rang de normes mondiales.

**Alimentation et boissons**

Les secteurs européens et américains de l'alimentation et des boissons sont soumis aux lourdes charges supplémentaires à cause de réglementations divergentes entre les deux économies, qui engendrent des surcoûts pour les échanges et les investissements liés aux échanges de 73% de l'Union européenne aux États-Unis et de 57% des États-Unis à l'Union européenne. Si toutes les divergences se prêtant à une modification (53% dans l'Union européenne et 52% aux États-Unis) pouvaient être éliminées par le biais d'initiatives communes, ces charges seraient réduites respectivement à 35% et 27%.

Si les surcoûts des échanges et des investissements dus à la réglementation étaient abaissés de 73 à 35% pour les entreprises européennes et de 57 à 27% pour les entreprises américaines actives dans le secteur de l'alimentation et des boissons, le PIB annuel des États-Unis gagnerait €1.2 milliard (\$1.6 milliard), même si la production était réduite de 0.3% (cela s'explique du fait que les consommateurs tirent profit de prix plus bas). D'autre part, le PIB annuel de l'Union européenne

enregistrerait une hausse de €5.0 milliard (\$6.5 milliard), la production d'alimentation et de boissons restant sensiblement inchangée.

En principe, les exportations de produits alimentaires transformés augmenteraient de 2.4% par an pour les États-Unis et 0.8% par an pour l'Union européenne. Le secteur deviendrait donc plus international aux États-Unis nonobstant une érosion de la production.

Le secteur de l'alimentation et des boissons se caractérise par le faible coût de ses matières premières et l'exploitation d'économies d'échelle. Le statut concurrentiel actuel de l'Union européenne face aux États-Unis n'est pas très puissant en raison du coût relativement élevé des matières premières et d'une inégalité dans les conditions de fonctionnement.

Les principales différences réglementaires ont trait aux lois de protection et aux politiques fiscales sur l'agriculture, aux mesures liées à la sécurité et aux disparités dans les lois sur les marques entre les États-Unis et l'Union européenne. S'agissant des échanges et des investissements, des divergences se manifestent dans les mesures sanitaires et phytosanitaires, les dispositions réglementaires au niveau des États américains et le refus d'accorder le statut d'origine européenne par les autorités douanières américaines. Les discordances sur l'admissibilité d'organismes génétiquement modifiés (OGM) et les obligations d'étiquetage connexes sont également à l'origine des MNT. Une partie de ces divergences se rapportent directement à la santé publique et à la protection des consommateurs et peuvent donc difficilement être aplanies.

Un assouplissement des MNT dans le secteur de l'alimentation et des boissons permettrait un élargissement de l'accès aux marchés, dont les entreprises et les consommateurs bénéficieraient relativement plus dans l'Union européenne qu'aux États-Unis. L'harmonisation des MNT réduirait grandement le coût de la production d'aliments et de boissons dans l'Union européenne et aux États-Unis, et partant, ferait baisser les prix à la consommation.



*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

Dès lors que les MNT font peser des coûts comparativement plus élevés sur les PME en raison de leur échelle de production inférieure, la réduction des charges administratives et réglementaires procurerait à ces entreprises un avantage comparativement plus important. Une réduction des MNT est réaliste pour de nombreux aspects, mais les normes de santé et de sécurité ne sont guère susceptibles de converger dans un futur proche pour ce qui concerne les OGM, les réglementations et les opinions sur les risques.

**Services de communication**

Dans les services de communication, les MNT suscitent 1.7% de coûts supplémentaires pour les échanges et les investissements liés aux échanges aux États-Unis et 11.7% dans l'Union européenne. L'aptitude à la modification de ces MNT est estimée à 70% dans l'Union européenne et 66% aux États-Unis, ce qui réduirait les coûts pour les échanges et les investissements à 0.6% aux États-Unis et 3.5% dans l'Union européenne.

Un démantèlement des MNT dans les services de communication pris isolément - à savoir l'effet purement sectoriel, en postulant le statu quo des structures de coûts et des marchés des services de communication en amont et en aval - aurait pour effet d'induire une diminution de la production de 0.2% par an dans l'Union européenne et une hausse de la valeur de la production aux États-Unis de 0.2% par an. Les exportations américaines progresseraient de 8.7% annuellement, tandis que les exportations européennes se tasseraient de 0.7% annuellement.

Il est toutefois escompté que les effets ultérieurs

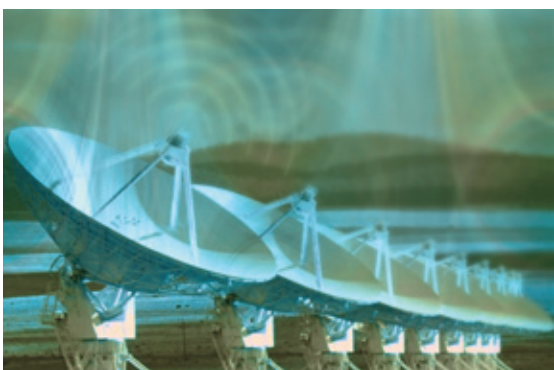
d'un aplanissement des MNT dans ce secteur sur le PIB annuel soient positifs aussi bien pour l'Union européenne (€1.0 milliard/\$1.3 milliard) que pour les États-Unis (€0.05 milliard/\$0.06 milliard).

Les réductions potentielles des MNT, en conjonction avec les données précitées sur le PIB et l'effet sectoriel, portent à croire que les gains de l'Union européenne seraient plus importants que les diminutions dans le secteur parce qu'elle importe davantage de produits et de services à des prix inférieurs.

Les principales disparités réglementaires dans le secteur des services de communication portent sur l'accès aux connexions à l'internet à grande vitesse, l'incompatibilité de la technologie de l'ATSC de les États-Unis avec les normes DVB-T de l'Union européenne, les différences des régimes de DPI, les dispositions défavorables s'appliquant aux entreprises étrangères dans les marchés publics, la loi Buy American, le programme sur les technologies avancées, les retards dans l'ouverture des marchés des télécommunications dans certains États membres de l'Union européenne, les monopoles sur le marché postal et les retards dans la mise en œuvre de la directive européenne sur les secteurs spéciaux.

**Services financiers**

Les restrictions cumulées atteignent 32% de coûts supplémentaires pour les échanges et les investissements liés aux échanges aux États-Unis, tandis que les restrictions européennes ajouteraient 11% aux coûts des échanges dans le secteur, d'après les estimations fondées sur 336 réponses à l'enquête et les indicateurs de l'OCDE.



*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

Eu égard à une aptitude à la modification de 55% aux États-Unis et 49% dans l'Union européenne, les surcoûts inhérents aux réglementations pourraient être réduits à 14% pour les entreprises européennes et 6% pour les entreprises américaines.

Dans le seul secteur financier, la suppression de toutes les divergences réglementaires se prêtant à une modification conduirait à une hausse annuelle de la production dans le secteur de 0.1% dans l'Union européenne et à un recul annuel du montant de la production de 0.1% aux États-Unis.

Les effets de ces fluctuations de la production sur le PIB national restent néanmoins positifs tant pour l'Union européenne que pour les États-Unis, mais dans une plus large mesure aux États-Unis. Sur une base annuelle, l'élimination des MNT dans le secteur financier devrait ajouter €2.0 milliard (\$2.6 milliard) au PIB des États-Unis et €1.2 milliard (\$1.6 milliard) au PIB de l'Union européenne et augmenter les exportations américaines de 0.07% et les exportations européennes de 0.02%.

Les services financiers constituent un secteur habilitant, fournissant des services d'intrants à de nombreux autres secteurs. Nous identifions notamment des effets positifs sur le PIB, ainsi que des gains de production pour les services d'assurance et les secteurs de la chimie et de l'automobile, tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis, le tout en conséquence de la diminution du coût des services.

La crise financière mondiale a mis en lumière les répercussions néfastes des divergences réglementaires de part et d'autre de l'Atlantique et les deux parties, soucieuses d'éviter des conséquences dommageables à long terme, sont résolues à ce que les bouleversements récents des finances mondiales ne creusent pas davantage encore ces divergences. À l'heure actuelle, les principales différences réglementaires subsistantes comprennent les questions fiscales pour les entreprises européennes appliquant les normes IFRS au lieu des PCGR américains, le Patriot Act, la loi Sarbanes Oxley, les distinctions dans la mise en œuvre de Bâle II, les répétitions dans le contrôle et la surveillance de la BCE et de la Réserve

fédérale, le traitement national des succursales non européennes d'institutions de crédit étrangères, et les divergences dans les systèmes de droits de propriété intellectuelle.

L'éradication des MNT dans ce secteur pourrait rehausser l'efficacité du système juridique et offrir davantage d'opportunités de marchés aux entreprises américaines et européennes. La production augmenterait dans les services financiers de l'Union européenne (soit principalement la production d'entreprises européennes et américaines). Bien que la production de services financiers diminue aux États-Unis, la baisse des prix pourrait en fait améliorer la position concurrentielle de plusieurs secteurs américains. Eu égard à la taille des marchés financiers de l'Union européenne et des États-Unis, l'harmonisation des normes européennes et américaines en matière de comptabilité, qui constituent le fondement de l'information financière, pourrait tracer le cadre de normes mondiales sur l'établissement de rapports.

**Services d'assurances**

L'élimination de toutes les MNT se prêtant à une modification dans le secteur de l'assurance - 48% aux États-Unis et 52% dans l'Union européenne - augmenterait la valeur de la production de services d'assurances de 0.7% par an dans l'Union européenne et la diminuerait de 0.7% par an aux États-Unis. Ce changement rehausserait le PIB américain de €2.3 milliard (\$3.0 milliard) par an et n'exercerait pas d'effet significatif sur le PIB européen. Ce résultat tient à ce que l'abolition de la réglementation applicable au niveau des États (la MNT la plus importante du côté américain) réduirait sensiblement le coût des services d'assurances aux États-Unis.





### Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude

L'effet d'investissement dynamique dans le secteur de l'assurance semble non négligeable compte tenu des modifications du PIB. Dans l'Union européenne, le PIB perdrait €0.7 milliard (\$0.9 milliard) à court terme et resterait sensiblement stable à long terme, tandis qu'aux États-Unis, il gagnerait €1.3 milliard (\$1.7 milliard) à court terme et €2.3 milliard (\$3.0 milliard) à long terme.

Les exportations européennes de services d'assurances augmenteraient de 4.3% et les exportations américaines s'élèveraient de 2.3%.

Les MNT affectant les services d'assurances dans l'Union européenne et aux États-Unis incluent les divergences réglementaires dans les exigences de capitaux et de garanties, l'uniformisation inexistante de la réglementation fédérale américaine, les différences entre la directive européenne Solvabilité II et la réglementation américaine et les clauses sur le traitement national réciproque relatives aux services d'assurances et d'investissements.

Si les MNT étaient éliminées dans le secteur des assurances, plusieurs changements majeurs pourraient être attendus. Aux États-Unis, la préemption fédérale, c'est-à-dire le remplacement de la législation applicable au niveau des États américains par une législation américaine de niveau fédéral, réduirait sensiblement le coût des services d'assurances et transformerait la structure du marché de l'assurance. Cela bénéficierait aussi bien aux fournisseurs de services européens, par le biais d'exportations accrues et d'un marché américain plus large et plus accessible, qu'aux grands fournisseurs de services américains au travers de procédures de fonctionnement moins coûteuses et d'un accès facilité entre les États, même s'il est possible que la production totale soit réduite. Les consommateurs pourraient profiter de primes d'assurances plus basses grâce à une répartition plus équilibrée des risques assurés. Les grandes compagnies d'assurances américaines actives dans plusieurs États, pourraient toutefois empiéter sur les parts de marchés des plus petites compagnies (typiquement, les compagnies qui n'opèrent que dans un seul État). Un marché euro-américain intégré des assurances offrant un meilleur accès

aux réassureurs étrangers, conférerait une plus grande capacité aux marchés de souscrire des risques particuliers, comme les catastrophes d'origine climatique.

#### Services de transport

Le secteur des transports est par nature diversifié en raison de ses multiples modes d'exécution, tels que les transports maritimes, aériens, routiers et ferroviaires. Chaque mode de transport possède ses problématiques et ses réglementations propres. Pour les échanges et les flux d'investissements euro-américains, les transports maritimes et aériens sont les modes les plus significatifs. Dans ces domaines, nous estimons que 49% des MNT se prêtent à une modification aux États-Unis et 58% dans l'Union européenne.

Si les MNT et les divergences réglementaires se prêtent à une modification dans le secteur des transports étaient entièrement éliminées, les services de transport maritime et aérien fourniraient leur valeur augmenter dans l'Union européenne (respectivement 0.04% et 0.2%) et diminuer aux États-Unis (0.2% dans les deux branches).

Les effets positifs de ces changements pour le PIB seraient pratiquement identiques sur les deux continents, mais un peu plus élevés aux États-Unis, avec une valeur annuelle de €0.3 milliard (\$0.34 milliard USD) contre €0.2 milliard (\$0.28 milliard) pour l'Union européenne. Le pourcentage d'augmentation de la valeur annuelle des services de transport aérien serait plus élevé pour l'Union européenne (0.3%) que pour les États-Unis (0.1%), mais les transports maritimes enregistreraient une



**Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude**

plus forte croissance annuelle des exportations aux États-Unis (0.14% contre 0.08% pour l'Union européenne).

L'accord « ciel ouvert » conclu récemment entre l'Union européenne et les États-Unis a déjà éliminé de nombreuses divergences réglementaires dans le secteur du transport aérien et sa première phase est intégrée dans notre situation de base, ce qui explique pourquoi l'impact quantitatif d'une libéralisation plus poussée est relativement modeste. La deuxième phase de l'accord « ciel ouvert », planifiée pour les deux prochaines années, devrait aller plus loin. Il subsiste néanmoins plusieurs zones de divergences, notamment sur les restrictions à la propriété étrangère, la loi Fly America, les dispositions environnementales (le cas échéant, le système d'échange de droits d'émission, p. ex.), l'obligation pour les compagnies aériennes américaines d'être soumises à un contrôle effectif de ressortissants américains, les règles sur les marchés publics, les limitations des activités dans les aéroports, la législation disparate sur l'investissement et les lois différentes sur la protection de la vie privée et la sécurité. D'après les réponses à l'enquête, il est escompté que les coûts augmentent de 8.0% dans les services maritimes et de 2.0% dans les services aériens, tant pour les États-Unis que pour l'Union européenne, à cause du non-alignement de la réglementation.

La mise en œuvre de l'accord « ciel ouvert » a le potentiel de transformer la structure du marché dans l'Union européenne, aux États-Unis et dans le monde entier et d'accroître la consolidation du secteur, tout en rehaussant la rentabilité du secteur aérien.

**Scannage de 100% des conteneurs**

Le scannage de 100% des conteneurs résulte d'une loi américaine adoptée en 2007, qui impose que tous les conteneurs maritimes à destination des États-Unis soient scannés avant de quitter un port étranger à partir de 2012. Nous avons tenu compte de cette mesure dans notre étude parce que, si la situation juridique actuelle ne change pas d'ici à 2018, l'obligation de scannage de 100% des conteneurs sera applicable. Une discussion se tient en ce moment sur sa mise en œuvre concrète, mais pour l'instant, l'application rigoureuse du

scannage de 100% des conteneurs (au lieu d'un scannage d'un échantillon de conteneurs à ce jour) est susceptible d'engendrer des coûts substantiels. Nous estimons que ces coûts peuvent atteindre €9.7 milliard (\$12.6 milliard) par an.

Le scannage de 100% des conteneurs est synonyme d'une hausse des coûts pour de multiples secteurs de l'économie. Il touche directement les secteurs des transports et les secteurs qui expédient des marchandises par conteneurs, parmi lesquels, par exemple, le textile et l'habillement, la chimie, l'électronique, les OICE, la cosmétique, le bois et les produits du bois, les machines, la construction, et bien entendu, les services de transport. S'ils sont répercutés sur les consommateurs par le biais des prix des produits finaux, les coûts de transport accrus peuvent en outre exercer une influence négative indirecte sur le revenu disponible des ménages dans l'Union européenne et aux États-Unis, de sorte que les retombées de cette loi se propageraient à toute l'économie.

La majorité des coûts (ou des bénéfices liés à l'évitement de ces coûts) incomberaient à l'Union européenne, avec un effet potentiel sur son PIB annuel de €8.9 milliards (\$11.6 milliard), mais le scannage de 100% des conteneurs affecterait également le PIB des États-Unis d'un montant annuel de €0.8 milliard (\$1.1 milliard).

Les gains des exportation que permettrait l'évitement des coûts de scannage des conteneurs comprennent €9.1 milliard (\$11.8 milliard) par an pour l'Union européenne et €5.1 milliard (\$6.6 milliard) par an au titre des exportations pour les États-Unis. Pour l'Union européenne, les gains





### Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude

bénéficieraient principalement aux échanges dans les aliments transformés (€2.9 milliard), la chimie (€4.6 milliard), l'automobile (€3.3 milliard) et les autres équipements de transport (€0.8 milliard). Pour les États-Unis, le commerce profiterait essentiellement de gains dans les secteurs des machines électriques (€2.9 milliard) et des produits de bois et de papier (€1.0 milliard).

Non seulement la législation divergente à cet égard engendre un coût direct pour l'Union européenne et le reste du monde à travers les coûts du matériel de scannage, de la formation et de l'achat de nouvelles technologies, mais il faut également prendre en considération un bouleversement de la chaîne d'approvisionnement dans les ports et aux alentours, le coût des délais d'attente et d'autres coûts plus indirects. Un certain bénéfice peut être attendu pour les producteurs de matériel de scannage et les concepteurs de technologies de scannage. L'abrogation du scannage de 100% des conteneurs d'ici à 2018 impliquerait par ailleurs une marge de manœuvre élargie pour l'harmonisation des normes et des contrôles de sécurité - en permettant des approches euro-américaines ou mondiales communes de lutte contre le terrorisme et la criminalité, probablement sous les auspices de l'Organisation mondiale des douanes.

La suppression des coûts du scannage de 100% des conteneurs serait profitable aux secteurs manufacturiers - surtout en dehors des États-Unis (dès lors que la part de loin la plus lourde des coûts liés au scannage des conteneurs est à la charge des pays qui exportent en direction des États-Unis) - qui sont les plus tributaires du transport par conteneurs, au détriment de quelques autres secteurs de l'industrie manufacturière et des services. La raison en est que certains secteurs manufacturiers supportent des coûts d'intrants moindres (coûts du transport par conteneurs), et partant, rehaussent leur compétitivité (sur la base de coûts inférieurs). Ces secteurs attirent alors des capitaux et de la main-d'œuvre d'autres

secteurs de l'économie, notamment dans l'industrie manufacturière et les services.

#### Marchés publics

Selon les estimations, les gains de prospérité totaux qui pourraient être récoltés sur le marché transatlantique si les restrictions aux marchés publics étaient allégées ou alignées pourraient se chiffrer à €10.7 milliard (\$13.8 milliard) pour l'Union européenne et les États-Unis cumulés. Du côté européen, l'augmentation annuelle devrait atteindre €9.8 milliard (\$12.7 milliard), et du côté américain, le gain du PIB national annuel oscillerait autour de €0.9 milliard (\$1.2 milliard). Il est en outre anticipé que les revenus réels augmentent, de même que les revenus des ménages. Dans l'Union européenne, les MNT culminent dans la métallurgie et les services financiers, tandis qu'aux États-Unis, elles sont à leur apogée dans l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique et l'automobile. Le lissage des divergences réglementaires dans les marchés publics produirait des avantages substantiels au niveau des modalités des échanges pour l'Union européenne.

Les marchés publics font l'objet de MNT substantielles dans plusieurs secteurs, à la fois dans l'Union européenne et aux États-Unis. Parmi leurs principales restrictions figurent aux États-Unis l'amendement Berry, la loi Buy American<sup>5</sup>, la loi Buy America<sup>6</sup>, les restrictions relatives aux achats



5.- La loi Buy American désigne les sections 10 (a-d) du Chapitre 41 du Code des États-Unis. Les exceptions du gouvernement américain au titre du chapitre 10 de l'ALENA et l'Accord de l'OMC sur les marchés publics autorisent également de telles préférences dans les achats. La loi Buy American s'applique à tous les achats de biens d'une valeur supérieure au seuil des micro-achats effectués par les agences du gouvernement fédéral américain, mais pas aux services.

6.- La loi Buy America désigne la section 5323 (j) du Chapitre 49 du Code des États-Unis. Ses dispositions s'appliquent aux achats liés au transit d'une valeur supérieure à 100 000 USD dont le financement inclut une subvention gérée par l'Autorité fédérale du transit (FTA) ou l'Administration fédérale des autoroutes (FHWA). Le respect de la loi Buy America est une condition à l'octroi de subventions du gouvernement fédéral américain aux entités des États, des municipalités ou autres.

*Résultats sectoriels spécifiques de l'Etude*

militaires et la discrimination à l'égard des entreprises étrangères, qui au cumul, forment des MNT relativement importantes dans ce domaine. Les difficultés liées aux restrictions en cours dans l'Union européenne sont davantage d'ordre détaillé et administratif, s'articulant autour de procédures bureaucratiques fastidieuses et d'exigences de qualification onéreuses. Bien que la construction soit le secteur le plus handicapé, les MNT relatives aux marchés publics faussent également les conditions d'égalité pour les achats dans les secteurs de l'informatique, des services financiers, de l'industrie aérospatiale, des métaux, des transports, des machines, de l'automobile, du bois et de l'industrie chimique, cosmétique et pharmaceutique.

**Droits de propriété intellectuelle (DPI)**

Les divergences réglementaires dans les DPI sont dues à des systèmes de DPI nationaux incohérents, mais légaux, parce que ces systèmes s'appuient typiquement sur le concept de territoire. Une pleine libéralisation des aspects de ces divergences se prêtant à une modification engendrerait des gains de PIB potentiels de €4.6 milliard (\$5.9 milliard) par an pour le total de l'Union européenne et des États-Unis. Les gains se monteraient à €3.7 milliard (€4.8 milliard) par an pour l'Union européenne et à €0.8 milliard (\$1.1 milliard) par an pour les États-Unis.

D'après les estimations, les coûts totaux dus aux divergences dans les DPI sont beaucoup plus élevés, mais parce qu'il est seulement jugé réaliste dans cette étude qu'une petite partie des divergences réglementaires soient alignées, les gains de prospérité sont nettement réduits.

La convergence dans les DPI procurerait une faible hausse du revenu réel pour l'Union européenne et les États-Unis, tandis que le montant annuel des exportations progresserait de 0.2% pour les États-Unis et 0.1% pour l'Union européenne. De surcroît, les salaires réels des travailleurs qualifiés et non qualifiés devraient augmenter.

Au niveau des problématiques transversales du côté américain (autrement dit, les problèmes

rencontrés par les entreprises européennes pour accéder au marché américain), l'on peut citer les recours que peuvent exercer les titulaires de brevets américains pour que des produits étrangers soient retirés du marché et les différences par rapport au dépôt de brevets dans l'Union européenne (le principe de «la première invention» ou de «la première demande»).

En ce qui concerne le marché européen, les entreprises américaines déplorent que les régimes de brevets et les procédures de dépôt de brevets diffèrent entre les États membres et que l'Union européenne utilise une description des DPI plus restrictive que les États-Unis. Les MNT spécifiques ayant trait aux DPI entre l'Union européenne et les États-Unis incluent la reconnaissance des droits de représentation et de diffusion aux États-Unis, les indications géographiques, la brevetabilité des logiciels et les règles communautaires d'épuisement dans l'Union européenne.



Eu égard à l'éventail de secteurs concernés et à l'éventail de différences entre l'Union européenne et les États-Unis dans le domaine des DPI, même un alignement réglementaire d'un niveau limité apporterait des gains de prospérité considérables. L'alignement des systèmes européens et américains de DPI s'accompagnerait plus que probablement d'implications systémiques pour une norme mondiale sur les DPI, qui faciliterait une future convergence réglementaire à propos d'une norme euro-américaine commune à l'échelle mondiale.

## 5 Méthodologie

La complexité de cette étude a nécessité l'utilisation d'un grand nombre de méthodes et de sources d'informations différentes. Les MNT et les divergences réglementaires sont des sujets ardu, et pour les appréhender en profondeur, l'étude a eu recours à une approche sous plusieurs angles.

Cette étude ne prétend pas juger si une MNT spécifique est appropriée ou non ou si un système de réglementation est meilleur que l'autre. Elle s'attache plutôt à identifier les divergences des systèmes réglementaires qui suscitent des coûts supplémentaires ou qui entravent l'accès aux marchés pour les entreprises étrangères.

Dans le cadre de notre approche multiple, nous nous sommes appuyés sur une étude de la littérature, des enquêtes auprès d'entreprises, des analyses économétriques (gravité, CGE), des consultations détaillées d'autorités de réglementation et d'entreprises et des contributions d'éminents experts pour aboutir aux résultats qualitatifs et quantitatifs présentés.

L'étude de la littérature a été menée par plus de 40 spécialistes. L'enquête novatrice auprès des entreprises a recueilli 5.500 réponses d'entreprises américaines et européennes opérant dans 23 secteurs, atteignant dans certains secteurs un taux de réponse dépassant 60% du chiffre d'affaires du secteur. Nous avons calculé par déduction des estimations des niveaux généraux de restrictions (indices de

employé une combinaison des indicateurs de restrictions de l'OCDE et de résultats d'études. L'équipe de recherche a également mené des discussions avec plus d'une centaine d'associations d'entreprises et de fédérations sectorielles et de nombreux spécialistes de la réglementation et législateurs de l'Union européenne et des États-Unis afin de valider les résultats préliminaires.

Les effets des augmentations de coûts estimées pour les échanges et les flux d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis et inversement ont été calculés pour la période de 2008 à 2018 au moyen de techniques de modélisation économique. Nous avons ainsi pu observer les effets d'une diminution des MNT pour les échanges et les flux d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis et inversement.

Il est peu probable que toutes les divergences réglementaires identifiées puissent effectivement être adressées, et ce, pour une multitude de raisons: cela nécessiterait des révisions constitutionnelles, des travaux juridiques irréalistes ou des changements techniques

L'on entend par « mesures non tarifaires » l'ensemble des restrictions aux échanges de biens et de services et aux flux d'investissements, au niveau national et fédéral, qui ne concernent pas les prix et les quantités. Sont incluses les mesures applicables au passage des frontières (procédures douanières, etc.) et à l'intérieur du territoire sur la base de lois, de réglementations et de pratiques nationales (termes de références, p. 7). En d'autres termes, les mesures non tarifaires et les divergences réglementaires désignent les restrictions aux échanges de biens et de services et aux flux d'investissements au niveau fédéral ou des États (membres) qui sont dues à des réglementations différentes.

MNT), que nous avons comparés aux indicateurs de restrictions de l'OCDE (2007) et aux indices sur la réglementation des marchés des produits (RMP). Dans les secteurs de services, nous avons

irréalistes, les bénéfices économiques ne sont pas suffisants pour supporter l'effort requis, le champ de la réglementation est trop large, ou il faut tenir compte des préférences des consommateurs, de

### *Méthodologie*

la langue, des paramètres géographiques et des sensibilités politiques. Eu égard à ces difficultés, nous avons imaginé le concept de l'aptitude à la modification pour désigner le degré auquel une MNT ou une divergence réglementaire peut potentiellement être éliminée dans une perspective réaliste (par le biais de différentes stratégies) d'ici à 2018 si la volonté politique de le faire est présente.

Nous avons constaté dans notre étude que moyennant le déploiement d'efforts conjoints, il serait réaliste d'escompter l'alignement ou même le démantèlement d'une moitié environ des MNT et des disparités réglementaires qui entravent des échanges et des flux d'investissements plus intenses entre les États-Unis et l'Union européenne. Le concept de l'aptitude à la modification permet de distinguer les difficultés

qui peuvent être surmontées de façon réaliste si les décideurs politiques le souhaitent et celles qui ne peuvent être amoindries par un processus commun de négociation et de rapprochement, même si elles produisent l'effet de MNT et de différences réglementaires. Le degré d'aptitude à la modification a été déterminé pour chaque secteur et chaque économie d'ensemble en examinant comment et dans quelle mesure les MNT et les divergences réglementaires repérées pourraient être traitées sur la base d'avis d'experts, de recherches existantes, d'observations de politiques et de commentaires d'entreprises des deux côtés de l'Atlantique. Le concept de l'aptitude à la modification est une estimation, et même s'il est préférable sur le plan méthodologique à l'hypothèse que toutes les divergences réglementaires peuvent être résolues, son interprétation requiert la prudence.

---



# ***Zollfremde Handelshemmnisse im Handels- und Investitionsverkehr zwischen der EU und den USA – eine wirtschaftliche Analyse***

- 1 Zusammenfassung
  - 2 Einleitung
  - 3 Wichtigste Ergebnisse dieser Studie
  - 4 Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren
  - 5 Methodik
-

# 1 Zusammenfassung

Die Europäische Union (EU) und die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) stehen sich in Bezug auf Investitionen und Handel sehr offen gegenüber, was das weitgehende Fehlen von Zollschränken beweist. Dennoch behindern verschiedene zollfremde Handelshemmnisse (non-tariff measures, NTMs, siehe Kasten unten) auf beiden Seiten des Atlantiks die Entwicklung eines wirklich freien transatlantischen Marktes und stellen erhebliche Hindernisse für einen umfassenderen transatlantischen Handel und Investitionsfluss dar. Von Handel und Investitionen, die diesen Handelshemmnissen nicht unterliegen, würden sowohl die EU als auch die USA profitieren.

Im Unterschied zu den Zollschränken kann die gesetzliche Regulierung nicht einfach abgeschafft werden. Dennoch können die regulatorischen Unterschiede zwischen den Ländern und die Handels- und Investitionskosten, die diese Unterschiede verursachen, verringert werden. Ein Teil dieser regulatorischen Unterschiede entspringt der Geographie, der Sprache, den Vorzügen, der Kultur oder der Geschichte. In einem ehrgeizigen Szenario hat ECORYS geschätzt, dass ungefähr 50 Prozent der zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede abgeschafft werden können. In einem beschränkteren Szenario wird eine Angleichung von 25 Prozent der zollfremden Handelshemmnisse und eine regulatorische Konzentration als realistisch angenommen.<sup>1</sup> Bei der Einschätzung des Teils der Regularien, der tatsächlich für eine Konzentration geeignet ist, handelt es sich um die bestmögliche Schätzung, dennoch müssen die Ergebnisse mit Vorsicht interpretiert werden. Diese Studie befasst sich mit dem wirtschaftlichen Potenzial, den Auswirkungen auf den Wettbewerb und den weltweiten regulatorischen Folgen einer besseren Angleichung der Regularien über den Atlantik. Unser Horizont ist 2018, und wir konzentrieren uns sowohl auf die europäische als auch die US-amerikanische Wirtschaft als Ganzes und die Auswirkungen auf sektoraler Ebene.<sup>2</sup>

ECORYS hat mehrere Werkzeuge benutzt, um die Ergebnisse für diese Studie zu erhalten: Literatur-Reviews, Konjunkturumfragen, ökonometrische Analysen, umfassende Gespräche mit Behörden und Unternehmen und Input von Branchenexperten.<sup>3</sup> Die Ergebnisse wurden durchweg einer

Gegenprobe unterzogen – einschließlich Vergleichen mit und der Verwendung von Arbeiten der OECD über Indikatoren der Einschränkung ausländischer Direktinvestitionen (FDI) und Indizes zur Produktmarkt-Regulierung (Product Market Regulation, PMR).

Zollfremde Handelshemmnisse (non-tariff measures) werden definiert als „alle nicht preislichen und nicht qualitativen Beschränkungen auf Handelswaren, Dienstleistungen und Investitionen auf föderaler- und bundesstaatlicher Ebene“. Darunter fallen Hindernisse (Zollabwicklung usw.) an der Staatsgrenze, aber auch Beschränkungen im Landesinneren aufgrund nationaler Gesetze, Regularien und Praktiken (Studie Aufgabenbereich, Seite 7). Mit anderen Worten: Zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede sind Beschränkungen des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen auf föderaler, (USA/EU) bundesstaatlicher Ebene.

1.- Grundlage hierfür bilden Meinungen von Branchenexperten, umfangreiche Gespräche mit Regulierungs- und Rechtsexperten, Gespräche mit Industrie- und Handelsverbänden, individuelle wissenschaftliche Studien über spezifische Unterschiede und die Konjunkturumfrage.

2.- Das Jahr 2018 wurde gewählt, weil in diesem Aufgabenbereich die Notwendigkeit einer zukunftsorientierten Analyse über 5-10 Jahre besteht und eine Zeitspanne von 10 Jahren - im Hinblick auf die zollfremden Handelshemmnisse - ausreicht, damit die Volkswirtschaften die möglichen Folgen einer regulatorischen Angleichung aufnehmen können.

3.- Es wurden 5.500 Antworten im Rahmen einer Konjunkturumfrage unter europäischen und US-amerikanischen Unternehmen in 23 Sektoren gesammelt.



### Wichtigste Ergebnisse

Diese Studie bewertet die Auswirkungen zollfremder Handelshemmnisse auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP), die Einkommen der Haushalte, die Löhne und Gehälter und den Handel. Wir konzentrieren uns auf die Ergebnisse des ehrgeizigen Szenarios, in dem ungefähr 50 Prozent der zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede angeglichen werden.

#### Auswirkungen auf das BIP

Das ehrgeizige Szenario könnte im Vergleich zum Basisszenario (d.h., alles bleibt beim Alten) das europäische BIP im Jahr 2018 um 0.7 Prozent ansteigen lassen, was einem potenziellen jährlichen Zuwachs von €122 Milliarden (\$158 Milliarden) entspricht. Für das US-amerikanische BIP bedeutet dieses Szenario einen Anstieg von 0.3 Prozent im Jahr 2018 (im Vergleich zum Basisszenario), was einem potenziellen jährlichen Zuwachs von €41 Milliarden (\$53 Milliarden) entspricht.<sup>4</sup>

Der Unterschied in den geschätzten Auswirkungen zwischen der EU und den USA stammt aus dem unterschiedlichen Umfang des betroffenen Handelsverkehrs und der betroffenen Investitionsströme, den unterschiedlichen Wettbewerbsvorteilen und einem gemischten Bild bezüglich der Unterschiede in der Höhe der Hemmnisse für spezifische Sektoren in der EU und den USA, sodass die EU in größerem Umfang von billigen Importen profitiert, während sowohl die EU als auch die USA von geringeren Produktionskosten aufgrund der ausgeglicheneren zollfremden Handelshemmnisse profitieren.

Wirtschaftliche Gewinne werden über verschiedene Kanäle erzielt. Zum einen erhöhen günstigere Preise für Importgüter den Wohlstand der Konsumenten. Zum anderen steigen Export und Produktion für konkurrenzbetonte Sektoren. Darüber hinaus sinken die Produktionskosten für Unternehmen aufgrund einer ausgeglicheneren Regulierung und niedrigeren zollfremden Handelshemmnissen. Und schließlich wird sich der Investitionsfluss aufgrund harmonisierter Investitionsregimes erhöhen.

Zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede sind eindeutig wichtiger und wirtschaftlich relevanter als die verbleibenden Zollschränken.

#### Auswirkungen auf die Haushaltseinkommen

Da sich der Abbau von Handels- und Investitionsunterschieden auch auf die Preise auswirkt, profitieren die Haushalte unmittelbar davon. In der EU könnten die Einkommen der Haushalte im Jahr 2018 um bis zu 0.8 Prozent pro Jahr ansteigen, was unter Anwendung gängiger Rabattmethoden einem zusätzlichen Einkommen von €12300 (\$15990) je Haushalt über die Lebensarbeitszeit entspricht. In den USA würde ein durchschnittlicher US-amerikanischer Haushalt jährlich zusätzlich 0.3 Prozent oder ein zusätzliches Einkommen von €6400 (\$8300) über die Lebensarbeitszeit erhalten. Die Haushalte auf beiden Seiten des Atlantiks würden erheblich von einer Abschaffung der zollfremden Handelshemmnisse profitieren.

#### Auswirkungen auf Löhne und Gehälter für hoch- und gering qualifizierte Arbeiter

Die Abschaffung von zollfremden Handelshemmnissen würde die Löhne und Gehälter gering und hochqualifizierter Arbeiter in der EU und den USA steigen lassen, sodass die Einkommen beider Haushalte besser gestellt würden. Dieser Effekt entsteht durch die Produktionsgewinne, die aus der Abschaffung der zollfremden Handelshemmnisse resultieren. Der Anstieg der Löhne und Gehälter in den USA liegt bei ungefähr 0.4 Prozent pro Jahr, der Anstieg in der EU bei jährlich 0.8 Prozent.

#### Auswirkungen auf den Im- und Export

Die Exporte werden erwartungsgemäß sowohl in der EU als auch in den USA steigen, aber der prozentuale Anstieg wird in den USA (6.1 Prozent) höher sein als in der EU (2.1 Prozent), obwohl der Anstieg in absoluten Zahlen denselben Umfang aufweist. Unsere Ergebnisse zeigen, dass sich die Nettoexporte in allen Szenarien erhöhen, was impliziert, dass sich sowohl die Handelsbilanz der EU als auch die der USA verbessert. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die bilaterale Liberalisierung (regulatorische Angleichung und Abbau von zollfremden Handelshemmnissen) die weltweite Wettbewerbsfähigkeit sowohl der EU als auch der USA verbessert.

4.- Diese Studie basiert auf einem Wechselkurs von 1 Euro = 1.3 US Dollar. Alle quantitativen Auswirkungen werden in € (\$) beschrieben.

## **Zusammenfassung**

### **Ergebnisse der einzelnen Sektoren**

#### **Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft und die einzelnen Sektoren**

In dieser Studie betrachten wir die Auswirkungen der allgemeinen Angleichung von zollfremden Handelshemmnissen in allen Sektoren gleichzeitig, d.h. wir betrachten die Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse für die gesamte Wirtschaft. Darüber hinaus betrachten wir die Auswirkungen der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse auf die einzelnen Sektoren, wobei wir annehmen, dass die zollfremden Handelshemmnisse für alle anderen Sektoren gleich bleiben. Wenn wir die Summe aller Auswirkungen auf die einzelnen Sektoren (wobei wir davon ausgehen, dass keine Verbindungen zwischen den einzelnen Sektoren bestehen) mit den Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft (wobei wir davon ausgehen, dass Verbindungen zwischen den einzelnen Sektoren bestehen) vergleichen, sind die Unterschiede erheblich. Die Summe der individuellen sektorspezifischen Zuwächse wird erwartungsgemäß erheblich sein (€31 Milliarden pro Jahr für die EU und €14 Milliarden pro Jahr für die USA), aber die Summe dieser sektorspezifischen Zuwächse wird die Höhe der Summe der jährlichen Zuwächse der gesamten Wirtschaft (€122 Milliarden in der EU und €41 Milliarden in den USA) nicht annähernd erreichen, weil die sektorspezifischen Gewinne nur die Summe der einzelnen Sektoren darstellen, ohne dass die Interaktion zwischen den einzelnen Sektoren berücksichtigt wird (beispielsweise haben geringere Kosten für Versicherungsleistungen Auswirkungen auf viele andere Wirtschaftssektoren).

Für den nationalen Wohlstand, die Beschäftigung und das Volkseinkommen werden die Zuwächse für die EU und die USA optimiert, wenn eine umfassende, die gesamte Wirtschaft betreffende Strategie zum Abbau zollfremder Handelshemmnisse verfolgt wird, anstelle einer Strategie, die sich nur auf einzelne Sektoren bezieht. Sollte jedoch eine die gesamte Wirtschaft umfassende Fokussierung - was aus wirtschaftlicher Sicht sowohl für die EU als auch die USA der bei Weitem vorteilhafteste Ansatz wäre - nicht möglich sein, sind die Sektoren, die erwartungsgemäß die höchsten Zuwäch-

se erzielen werden, der Kraftfahrzeugsektor, der Sektor für elektrische Maschinen, die Chemie, die Finanzdienstleistungen, das öffentliche Beschaffungswesen und die gewerblichen Schutz- und Urheberrechte (geistiges Eigentum).

#### **Auswirkungen auf das Volkseinkommen**

Die Auswirkungen auf das Volkseinkommen können auf die einzelnen Sektoren heruntergebrochen werden. Der wichtigste jährliche Zuwachs des Volkseinkommens in der EU wird im Kraftfahrzeugsektor (€12.0/\$15.6 Milliarden), im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (€7.1/\$9.2 Milliarden), bei den Lebensmitteln und Getränken (€5.0/\$6.5 Milliarden) und im Sektor für elektrische Maschinen (€1.6/\$2.1 Milliarden) erwartet. Der wichtigste jährliche Zuwachs des Volkseinkommens in den USA könnte aus dem Sektor für elektrische Maschinen (€3.1/\$4.0 Milliarden), den Versicherungsdienstleistungen (€2.3/\$3.0 Milliarden), den Finanzdienstleistungen (€2.0/\$2.6 Milliarden) und dem Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (€1.6/\$2.1 Milliarden) stammen.

#### **Auswirkungen auf die Produktion**

Im ehrgeizigen Szenario (in dem die zollfremden Handelshemmnisse für alle Sektoren gleichzeitig abgeschafft werden - Angleichung in der gesamten Wirtschaft) ergeben sich die wesentlichsten Produktions-Effekte im Sektor für elektrische Maschinen (+29 Prozent in den USA gegenüber -5.5 Prozent in der EU), bei den Kraftfahrzeugen (+5.7 Prozent in der EU gegenüber -1.4 Prozent in den USA) und im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (+2.2 Prozent in der EU gegenüber -3.3 Prozent in den USA). Im ehrgeizigen Szenario, in dem die zollfremden Handelshemmnisse nur in einzelnen Sektoren abgeschafft werden (wobei davon ausgegangen wird, dass dies keine Auswirkungen auf die anderen Sektoren hat), ergeben sich die wesentlichen Produktions-Effekte im Kraftfahrzeugsektor (+2.3 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (+1.1 Prozent), bei den Versicherungsdienstleistungen (+0.7 Prozent) und im Sektor für elektrische Maschinen (+0.4 Prozent). In den USA ergeben sich die wichtigste Produktions-Effekte im Sektor für elektrische Maschinen (+9.5 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (-0.9 Prozent) und im Kraftfahrzeugsektor (+0.7 Prozent).

Produktions-Effekte werden von Handels- und Investitionsmöglichkeiten sowie Produktionszuwächsen angetrieben. Handel und handelsbezogene Investitionseffekte sind immer in den Ergebnissen inbegriffen.

#### **Ergebnisse für die Sektoren**

Die Abschaffung von zollfremden Handelshemmnissen, insbesondere in der Forschung und Entwicklung (F&E), der Produktionsvorbereitung und detaillierten technischen Spezifikationen, machen den Luft- und Raumfahrtsektor sowohl in der EU als auch in den USA zu einem wettbewerbsfähigeren Sektor, da die Produktivitätszuwächse die Investitions- und Handelsmöglichkeiten verbessern werden. Dasselbe gilt für den Kraftfahrzeugsektor, in dem die wesentlichen zollfremden Handelshemmnisse in den unterschiedlichen Sicherheits- und Umweltstandards liegen. Der Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (die einzelnen Sektoren wurden aus Gründen der Datenerhebung zusammengefasst) wird der EU höhere Zuwächse beschern als den USA, wobei beide Länder gegenüber Drittländern profitieren werden. Der Sektor für elektrische Maschinen ist ein weltweiter Sektor mit relativ geringen zollfremden Handelshemmnissen. Die wesentlichen zollfremden Handelshemmnisse ergeben sich aus unterschiedlichen Produkt-, Infrastruktur- und Sicherheits- und Gesundheitsstandards zwischen der EU und den USA. Dieser Sektor leistet im Falle einer Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse sowohl in der EU als auch in den USA einen wesentlichen Beitrag zum Zuwachs des Volkseinkommens. Im Lebensmittel- und Getränkektor gibt es infolge einer Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse keine maßgeblichen Produktions-Effekte in den betreffenden Sektoren in der EU und den USA, aber in Bezug auf das Volkseinkommen werden sowohl die EU als auch die USA gegenüber Drittländern profitieren.

Kommunikationsdienstleister sehen eine potenzielle Erhöhung des Wohlstandes in der EU und in den USA. Der Abbau von zollfremden Handelshemmnissen wird vor allem den Konsumenten zugute kommen, da die Preise sinken und sich die Qualität und Deckung der Kommunikationsdienstleistungen verbessern werden. Momen-

tan ist es schwer zu sagen, was im Bereich der Finanzdienstleistungen geschehen wird. Es besteht sowohl die Möglichkeit einer erheblichen Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse als auch die Gefahr einer weiteren erheblichen Ausweitung dieser Hemmnisse, wenn die EU und die USA ihre Politik nicht aufeinander abstimmen – Letzteres mit einer erheblichen Belastung der zukünftigen Generationen. Es gibt erhebliche Hindernisse im Handel mit Versicherungsdienstleistungen zwischen der EU und den USA. Die US-amerikanischen Zuwächse durch die Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse ergeben sich aus Vorteilen, die bei den US-amerikanischen Haushalten und Unternehmen aufgrund niedrigerer Versicherungsbeiträge entstehen. In der EU erwarten wir eine wesentliche Erhöhung der Versicherungsdienstleistungen sowie einen Anstieg des Exports von Versicherungsdienstleistungen, wovon die Versicherungsgesellschaften in der EU profitieren werden. Die Transportdienstleistungen sind sehr vielfältig (Straße, Schiene, Wasser, Luft). Die Gewinne aus der Abschaffung von zollfremden Handelshemmnissen sind in diesem Sektor gering.

#### **Ergebnisse für übergreifende Probleme**

Die US-amerikanische Regierung hat ein Gesetz über die Einführung eines 100-prozentigen Container-Scannings ab dem Jahr 2012 verabschiedet. Dies geht mit einer potenziellen Belastung der Wirtschaft, insbesondere in der EU, aber in geringerem Ausmaß auch in den USA, einher. Die Abschaffung des 100-prozentigen Container-Scannings im Jahr 2018 würde zu wirtschaftlichen Zuwächsen von insgesamt €9.7 Milliarden (\$12.7 Milliarden) pro Jahr gemeinsam für die europäische und die US-amerikanische Wirtschaft führen. Diese Zuwächse gehen über den Transportsektor hinaus, weil die Kosten an die Konsumenten weitergegeben werden.

In verschiedenen Sektoren ist das öffentliche Beschaffungswesen ein erhebliches Problem. Es ist aufgrund der nationalen Sicherheitsbestrebungen manchmal schwierig, die zollfremden Handelshemmnisse in diesem Bereich auszumachen. Die wesentlichen zollfremden Handelshemmnisse sind gesetzliche Bestim-

**Zusammenfassung**

mungen zur Bevorzugung inländischer Unternehmen, die Diskriminierung ausländischer Unternehmen in der Praxis und mangelnde Transparenz. Die geschätzten Wohlstandszuwächse, die erreicht werden könnten, wenn die Beschränkungen im öffentlichen Beschaffungswesen verringert würden, belaufen sich auf €10.7 Milliarden (\$13.8 Milliarden) pro Jahr gemeinsam für die EU und die USA. Die größten Zuwächse werden aufgrund von Handelseffekten in der EU erzielt werden, aber auch die USA werden erheblich profitieren.

Die gewerblichen Schutz- und Urheberrechte (geistiges Eigentum) unterliegen geographischen Beschränkungen, weshalb die zollfremden Handelshemmnisse hier nur schwer angeglichen werden können. Die Abschaffung der zollfremden Handelshemmnisse in diesem Bereich (beispielsweise durch eine Annäherung der gewerblichen Schutz- und Urheberrechte zwischen der EU und den USA) wird erwartungsgemäß in einem jährlichen Anstieg des Volkseinkommens sowohl in der EU als auch in den USA von €0.8 Milliarden (\$1.1 Milliarden) bzw. €3.7 Milliarden (\$4.8 Milliarden) resultieren.

---

## 2 Einleitung

Obwohl die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) und der Europäischen Union (EU) die wohl offensten der Welt sind und durch Handelsverkehr und Investitionsflüsse eine enge Verbindung zwischen den transatlantischen Märkten besteht, stören verschiedene Hindernisse auf beiden Seiten des Atlantiks die Entwicklung eines wirklich freien transatlantischen Marktes. Die transatlantischen Zollschranken sind im Allgemeinen sehr gering und verursachen Kosten in Höhe von 3-4 Prozent des €707 Milliarden (\$919 Milliarden) umfassenden Handels mit Waren und Dienstleistungen zwischen der EU und den USA pro Jahr. Die Zölle sind in den einzelnen Sektoren jedoch unterschiedlich und sowohl in der EU als auch in den USA werden höhere Zölle auf sensible Güter erhoben.

Weil die transatlantischen Zollschranken im Allgemeinen sehr gering und die europäischen und US-amerikanischen Unternehmen eng miteinander verbunden sind und erhebliche Investitionen im jeweils anderen Land tätigen, stellen zollfremde Handelshemmnisse (non-tariff measures, NTMs) und regulatorische Unterschiede im Landesinneren wesentlich größere Hindernisse für einen umfangreicheren transatlantischen Handel und Investitionsfluss dar als Zollschranken.

In dieser Studie werden wichtige zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede zwischen der EU und den USA herausgearbeitet. Die Studie betrachtet das wirtschaftliche Potenzial, das ausgeschöpft werden könnte, indem diese Hemmnisse abgebaut und die Regularien

über den Atlantik hinweg angeglichen werden, sowie die möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen und Effekte eines Abbaus der zollfremden Handelshemmnisse und einer Angleichung der Regularien auf die Wettbewerbsposition der europäischen und US-amerikanischen Industrie- und Dienstleistungssektoren und die weiteren Konsequenzen für die Anstrengungen zur Erreichung weltweiter Regularien und Standards. Diese Studie misst nicht die Kosten, die die Unternehmen für die Einhaltung einzelner zollfremder Handelshemmnisse aufwenden müssen, sondern konzentriert sich auf die gesamtwirtschaftlich und auf Sektorebene anfallenden Kosten.

Wir messen die Auswirkungen der Angleichung zollfremder Handelshemmnisse und der regula-



**Einleitung**

torischen Annäherung über einen Zeitraum von 10 Jahren (2008-2018), weil dieser Zeitraum sowohl der europäischen als auch der US-amerikanischen Volkswirtschaft ausreichend Zeit lässt, sich an eine mögliche Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse anzupassen und zu ihrem langfristigen wirtschaftlichen Dauerzustand zurückzukehren.

Diese Zusammenfassung besteht aus drei Teilen.

Wir betrachten zuerst die Auswirkungen der Anstrengungen zum Abbau oder zur Angleichung zollfremder Handelshemmnisse und regulatorischer Unterschiede auf die europäische und US-amerikanische Volkswirtschaft. Anschließend fassen wir die Auswirkungen der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse auf die einzelnen Sektoren zusammen. Und schließlich besprechen wir kurz die Methodik, die zum Erhalt der Ergebnisse angewandt wurde.



### **3 Wichtigste Ergebnisse dieser Studie**

Um die Auswirkungen auf die europäische und US-amerikanische Volkswirtschaft zu analysieren, haben wir ein ehrgeiziges Szenario vorausgesetzt, nach dem im Jahr 2018 ungefähr 50 Prozent aller zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede abgebaut sind. Wir untersuchen auch ein beschränktes Szenario, das von einem moderateren Abbau der zollfremden Handelshemmnisse von 25 Prozent im Jahr 2018 ausgeht. Wir analysieren (für die beiden unterschiedlichen Szenarien) was passieren würde, wenn wir alle zollfremden Handelshemmnisse gleichzeitig (d.h. eine gesamtwirtschaftliche Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse) abschaffen würden, und was passieren würde, wenn wir die zollfremden Handelshemmnisse Sektor für Sektor abschaffen würden, wobei alle anderen Sektoren konstant bleiben (d.h. eine sektorspezifische Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse).

Es ist nicht realistisch anzunehmen, dass alle zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede angeglichen werden können, weil einige von ihnen auf der geographischen Lage, der Sprache, den Vorzügen, der Kultur oder der Geschichte beruhen. Deshalb führen wir das Konzept der Belangbarkeit ein, d.h. der Umfang, in dem ein zollfremdes Handelshemmnis oder ein regulatorischer Unterschied (mithilfe verschiedener Mittel und Techniken) bis zum Jahr 2018 tatsächlich abgebaut werden kann, wenn der politische Wille hierzu besteht (siehe Abschnitts über die Methodik). Wir denken, dass mit entsprechendem Ehrgeiz ungefähr 50 Prozent aller zollfremden Handelshemmnisse abgebaut werden können. In den Berechnungen werden Schätzungen zur Belangbarkeit angewandt, die auf Expertenmeinungen und Gegenproben mit Regulierungsbehörden, Gesetzgebern und Unternehmen, unterstützt von der Konjunkturumfrage, beruhen und mit Vorsicht zu interpretieren sind.

Zusätzlich zur Fokussierung auf die ehrgeizigen und beschränkten Szenarios, unterscheidet die Studie auch kurzfristige und langfristige Auswirkungen. Kurzfristige Auswirkungen können als statische und unmittelbare Folgen der Abschaffung der zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede ohne Kapitalberichtigung betrachtet werden. Langfristig wird den Investitionen die Möglichkeit der Anpassung

eingeräumt, was zu einem zukunftsorientierten und dynamischen Investitionseffekt führt, der den Wettbewerbsvorteil der europäischen und US-amerikanischen Volkswirtschaft erneut stärkt. Der Unterschied zwischen den kurz- und langfristigen Auswirkungen zeigt die Bedeutung der (dynamischen Allokation der) Investitionen als Bestandteil dessen, was die starken transatlantischen Beziehungen ausmacht.

Die Studie zeigt, dass zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede zwei maßgebliche Auswirkungen haben können. Zollfremde Handelshemmnisse können die Kosten der Wirtschaftstätigkeit von Unternehmen erhöhen oder den Marktzugang für Unternehmen beschränken. Wir führen die Konzepte der „Kosten“ und „wirtschaftlichen Rente“ ein, um die zollfremden Handelshemmnisse, die die Betriebskosten von Unternehmen erhöhen, von den zollfremden Handelshemmnissen zu unterscheiden, die den Marktzugang beschränken und somit die Marktkonzentration und die Wirtschaftskraft (und somit auch die Gewinne) von Unternehmen erhöhen. Wir haben herausgefunden, dass zollfremde Handelshemmnisse in fast 60 Prozent der Fälle die Kosten für die Unternehmen sowohl in der EU als auch in den USA erhöhen, während sie in 40 Prozent der Fälle die Schaffung von Marktmacht (wirtschaftliche Rente) verursachen. Wenn die Kosten der Unternehmen steigen, steigen erwar-

**Wichtigste Ergebnisse dieser Studie**

tungsgemäß auch die Verbraucherpreise, weil die Unternehmen ihre Preise erhöhen, um die höheren Kosten der Wirtschaftstätigkeit zu decken, was einen Wohlstandsverlust in der Gesellschaft darstellt. Im Falle einer Erhöhung der Marktkonzentration könnten die Verbraucherpreise ebenfalls steigen, aber ein Teil dieses Anstiegs geht als Mehrerlös und Gewinn an die Unternehmen, sodass der Wohlstand umverteilt wird, anstatt ihn einfach zu reduzieren.

**Auswirkungen auf das BIP der EU und der USA**

Die Abschaffung aller belangbaren zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede (in allen Sektoren) zwischen den beiden Volkswirtschaften unter Berücksichtigung der Auswirkungen von Kosten und wirtschaftlicher Rente, würde das BIP der EU langfristig erhöhen, das heißt bis zum Jahr 2018 um 0.7 Prozent pro Jahr im Vergleich zur Situation ohne diese europäische und US-amerikanische Initiative (Basisszenario). Dies entspricht, ausgehend von den Preisen im Jahr 2008, einem jährlichen potenziellen Zuwachs von €122 Milliarden (\$158 Milliarden). Das US-amerikanische BIP würde im Vergleich zum Basisszenario um zusätzliche 0,3 Prozent ansteigen. Dies entspricht, ausgehend von den Preisen im Jahr 2008, einem jährlichen potenziellen Zuwachs von €41 Milliarden (\$53 Milliarden). Die gleichzeitige Abschaffung aller zollfremden Handelshemmnisse in allen Sektoren ist aus wirtschaftlicher Sicht sowohl für die EU als auch für die USA bei Weitem am vorteilhaftesten.

**Auswirkungen auf die Haushaltseinkommen in der EU und den USA**

In der EU können die Einkommen der Haushalte im Vergleich zum Status quo der Nichtangleichung der zollfremden Handelshemmnisse um bis

zu 0.8 Prozent jährlich steigen. Dies entspricht einer Einmalzahlung an alle Haushalte in Höhe von €12 300 (\$15 990) über die Lebensarbeitszeit zum gegenwärtigen Wert. In den USA würde ein durchschnittlicher US-amerikanischer Haushalt jährlich zusätzlich 0.3 Prozent oder eine zusätzliche Einmalzahlung von €6 400 (\$8 300) über die Lebensarbeitszeit zum gegenwärtigen Wert erhalten.

**Auswirkungen auf Löhne und Gehälter für hoch- und gering qualifizierte Arbeitskräfte in der EU und den USA**

Die tiefgreifende Abschaffung der regulatorischen Unterschiede zwischen der EU und den USA würde die Löhne und Gehälter gering und hochqualifizierter Arbeiter in der EU und den USA steigen lassen, sodass die Einkommen beziehenden Haushalte besser gestellt sein würden. Die Löhne und Gehälter steigen in den USA jährlich um 0.4 Prozent, in der EU jährlich um 0.8 Prozent.

**Auswirkungen auf die Exporte der EU und der USA**

Der Wert der Exporte wird erwartungsgemäß sowohl in der EU als auch in den USA steigen, aber der prozentuale Anstieg wird in den USA (+6.1 Prozent) höher sein als in der EU (+2.1 Prozent). Der Gesamtexportwert der EU im Jahr 2018 wird auf €6.6 Milliarden (\$8.6 Milliarden) und der der USA auf €1.9 Milliarden (\$2.5 Milliarden) geschätzt. Der Wert der Importe wird erwartungsgemäß ebenfalls in allen Szenarien steigen, wenn auch in geringerem Umfang als der Exportwert, was zu einer Verbesserung sowohl der europäischen als auch der US-amerikanischen Handelsbilanz beitragen wird. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die bilaterale Liberalisierung durch regulatorische Harmonisierung die weltweite Wettbewerbsfähigkeit sowohl der EU als auch der USA verbessert.



Wichtigste Ergebnisse dieser Studie

Tabelle 1 - Zusammenfassung der makroökonomischen Änderungen infolge des Abbaus zollfremder Handelshemmnisse und der regulatorischen Annäherung\*

	Ehrgeiziges Szenario (vollständige Liberalisierung) - kurzfristig	Ehrgeiziges Szenario (vollständige Liberalisierung) – langfristig	Beschränktes Szenario (teilweise Liberalisierung) - kurzfristig	Beschränktes Szenario (teilweise Liberalisierung) - langfristig
<b>Realeinkommen, Milliarden € (\$)</b>				
USA	19.0 (24.7)	40,8 (53.0)	7.8 (10.1)	18.3 (23.8)
EU	45.9 (59.7)	121.5 (158.0)	19.4 (25.2)	53.6 (69.7)
<b>Realeinkommen, % Änderung</b>				
USA	0.13	0.28	0.05	0.13
EU	0.27	0.72	0.11	0.32
<b>Realeinkommen der Haushalte, % Änderung</b>				
USA	0.16	0.31	0.07	0.14
EU	0.32	0.79	0.14	0.35
<b>Reallohn, % Änderung, gering qualifizierte Arbeiter</b>				
USA	0.24	0.35	0.11	0.16
EU	0.40	0.82	0.17	0.36
<b>Reallohn, % Änderung, hochqualifizierte Arbeiter</b>				
USA	0.26	0.38	0.11	0.17
EU	0.36	0.78	0.16	0.34
<b>Exportwert, % Änderung</b>				
USA	6.12	6.06	2.72	2.68
EU	1.69	2.07	0.74	0.91
<b>Importwert, % Änderung</b>				
USA	3.97	3.93	1.76	1.74
EU	1.63	2.00	0.72	0.88
<b>Reales Austauschverhältnis, % Änderung</b>				
USA	-0.15	-0.23	-0.06	-0.10
EU	0.11	0.07	0.05	0.03

\* Die Ergebnisse hängen teilweise von der Annahme der Belangbarkeit der zollfremden Handelshemmnisse.

Handels- und handelsbezogene Investitionskosten sind nur ein Teil der gesamten Produktions- und Vertriebskosten einer Ware oder Dienstleistung. Dies erklärt, weshalb erhebliche Senkungen der Handels- und handelsbezogenen Investitionskosten infolge der in dieser Studie präsentierten regulatorischen Angleichung moderate Ergebnisse in einigen Sektoren generieren.

Die positiven Effekte des Abbaus zollfremder

Handelshemmnisse und der regulatorischen Annäherung beruhen in erster Linie auf geringeren Kosten für Unternehmen, die im transatlantischen Markt tätig sind, einschließlich geringerer Kosten aufgrund starker Verknüpfungen zwischen den Sektoren. Mehr Wettbewerb führt im Allgemeinen zu einer geringeren Marktkonzentration und somit zu mehr Handel und Investitionen zu niedrigeren Preisen für die gehandelten Waren und Dienstleistungen. Die Verbraucher bekommen qualitativ

**Wichtigste Ergebnisse dieser Studie**

hochwertigere Waren und mehr Auswahl zu geringeren Kosten. Die Wettbewerbsfähigkeit nachgelagerter Unternehmen wird im Rahmen des gesamten Prozesses zum Abbau zollfreier Handelshemmnisse und zur regulatorischen Annäherung ebenfalls verbessert.

Die Unterschiede in den voraussichtlichen Auswirkungen auf die EU und die USA können im Wesentlichen drei Faktoren zugeschrieben werden. Zum einen spielt der unterschiedliche Umfang des betroffenen Handelsverkehrs und der betroffenen Investitionsströme eine Rolle, der in der EU größer ist als in den USA. Wenn der Handelsverkehr und die Investitionsströme zwischen der EU und den USA umfangreich sind (beispielsweise im Automobilsektor oder im Sektor für elektrische Maschinen), wird ein prozentualer Anstieg der Kosten (oder der wirtschaftlichen Rente) aufgrund zollfreier Handelshemmnisse in absoluten Zahlen ebenfalls hoch sein (in Euro oder US-Dollar). Zum anderen tritt ein erheblicher Abbau der zollfreien Handelshemmnisse in Sektoren auf, in denen die EU einen Wettbewerbsvorteil hat. Dies bedeutet, dass die Angleichung der zollfreien Handelshemmnisse, die den Marktumfang tatsächlich erhöht, die europäischen Unternehmen (und deren Tochtergesellschaften) in einigen Sektoren, wie dem Kraftfahrzeug-, dem Chemie- und dem Versicherungssektor, auf wirksamere Weise erfasst. Darüber hinaus kann die EU aufgrund

des gemischten Bildes der zollfreien Handelshemmnisse für spezifische Sektoren besser von günstigeren Importen profitieren, während sowohl die EU als auch die USA von niedrigeren Produktionskosten aufgrund angeglicherer zollfreier Handelshemmnisse profitieren.

Die OECD folgerte in ihrer Studie aus dem Jahr 2005 (OECD, 2005), dass der potenzielle Zuwachs des Wohlstandes sowohl in der EU als auch in den USA 3-3.5 Prozent des BIP betragen könne. Wenn wir annehmen würden, dass alle regulatorischen Unterschiede abgeschafft werden könnten (d.h. die Belangbarkeit wäre 100 Prozent) und dass alle zollfreien Handelshemmnisse Kosten statt wirtschaftliche Rente verursachen (d.h. maximale negative Auswirkungen auf die Wirtschaft haben), würde der von uns geschätzte Wohlstandszuwachs ungefähr 2.5-3 Prozent des BIP betragen und somit knapp unter den Werten der OECD aus dem Jahr 2005 liegen.<sup>5</sup> Realistisch betrachtet, können weder alle zollfreien Handelshemmnisse abgeschafft werden, noch sind alle diese Hemmnisse kosteninduzierend. Unter Berücksichtigung dieser Tatsachen sinkt unsere realistische Einschätzung auf die vorgenannten 0.7 Prozent pro Jahr für die EU und 0.3 Prozent pro Jahr für die USA. Tabelle 1 zeigt die wesentlichen makroökonomischen Variablen für die vier unterschiedlichen Szenarien (kurzfristig, langfristig, ehrgeizig und beschränkt), wie diese zuvor erklärt wurden.

5.- Einer der Gründe hierfür könnte sein, dass wir in unserer Regressionsanalyse nicht den Restwertansatz verwenden und somit vermeiden, dass alle anderen Faktoren zu den Auswirkungen der zollfreien Handelshemmnisse hinzugezählt werden, die dort nicht hingehören. Wir haben also nicht den Restwertansatz gewählt, sondern die zollfreien Handelshemmnisse als Bestandteil der Regression betrachtet.

## 4 Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren

### *Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse in der gesamten Wirtschaft im Vergleich zur regu- latorischen Annäherung in einzelnen Sektoren*

Wie bereits gesagt, betrachten wir zwei unterschiedliche Szenarien, in denen zollfremde Handelshemmnisse abgebaut und eine regulatorische Annäherung erzielt werden können.

Zuerst betrachten wir, was passiert, wenn alle belangbaren zollfremden Handelshemmnisse in allen Wirtschaftssektoren gleichzeitig angeglichen werden. Die einzelnen Sektoren einer Volkswirtschaft sind nicht unabhängig voneinander, sondern beeinflussen sich gegenseitig in erheblichem Maße. So wird beispielsweise die Abschaffung regulatorischer Unterschiede im Finanz- und Versicherungssektor einen maßgeblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit des Kraftfahrzeugsektors in der EU und den USA haben und somit die Wettbewerbsposition dieses Sektors verändern. Über diese gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse wurde vorstehend berichtet (siehe Wichtige Ergebnisse). Sie werden im Folgenden auf sektoraler Ebene betrachtet.

Anschließend betrachten wir, was passiert, wenn

alle belangbaren zollfremden Handelshemmnisse in jeweils einem Sektor angeglichen werden. Das bedeutet, dass wir die Auswirkungen der regulatorischen Annäherung in jeweils einem Sektor betrachten und alle anderen Sektoren unverändert bleiben. Somit erhalten wir Informationen über die individuelle Bedeutung sektorspezifischer Regularien.

### *Sektorale Auswirkungen auf das BIP der EU und der USA*

Tabelle 2 zeigt die Auswirkungen der regulatorischen Annäherung und des Abbaus der zollfremden Handelshemmnisse auf das Volkseinkommen (BIP) in der EU und den USA. In den Spalten 2 und 3 sehen wir, dass bei einem gleichzeitigen Abbau aller belangbaren zollfremden Handelshemmnisse in allen Sektoren das BIP der EU um €122 Milliarden (\$158 Milliarden) pro Jahr ansteigt, während das BIP der USA um €41 Milliarden (\$53 Milliarden) jährlich steigt. Dies sind die zuvor genannten Gesamtergebnisse.

Es ist ebenfalls wichtig, die sektorspezifischen Ergebnisse zu betrachten und detaillierter zu analysieren:





**Zollfremde Handelshemmnisse im Handels- und Investitionsverkehr zwischen der EU und den USA - eine wirtschaftliche Analyse**

**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

**Tabelle 2 - Zusammenfassung der Änderungen des Volkseinkommens infolge der Angleichung zollfremder Handelshemmnisse (Milliarden €/€, ehrgeiziges Szenario – langfristig)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Gesamtwirt. Abbau von zollfremden Handelshemmnissen</b> (d.h. in allen Sektoren gleichzeitig)		<b>Sektorspez. Abbau von zollfremden Handelshemmnissen</b> (d.h. nur im spezifischen Sektor)	
	<b>USA</b>	<b>EU</b>	<b>USA</b>	<b>EU</b>
Nahrungsmittelindustrie (Lebensmittel & Getränke)	40.8 (53.0)	121.5 (158.0)	1.2 (1.6)	5.0 (6.5)
Chemie, Kosmetik, Pharmaindustrie			1.6 (2.1)	7.1 (9.2)
Elektrische Maschinen (Elektronik, OICE)			3.1 (3.4)	1.6 (2.1)
Kraftfahrzeuge (Automobilindustrie)			1.6 (2.1)	12.0 (15.6)
Sonstige Transportausrüstung (Luft- und Raumfahrt)			0.9 (1.2)	0.2 (0.3)
Metalle und Metallprodukte			0.2 (0.3)	0.7 (0.9)
Holz- und Papierprodukte			0.1 (0.1)	1.1 (1.5)
Transport			0.3 (0.3)	0.2 (0.3)
Finanzdienstleistungen			2.0 (2.6)	1.2 (1.6)
Versicherungsdienstleistungen			2.3 (3.0)	-0.1 (-0.2)
Business services & ICT			0.0 (0.0)	0.5 (0.6)
Kommunikationsdienstleistungen			0.0 (0.1)	1.0 (1.3)
Personaldienstleistungen, Freizeit & Kultur			0.1 (0.2)	0.3 (0.4)
Baugewerbe			0.0 (0.0)	0.0 (0.0)
Summe				

\* Die Ergebnisse hängen teilweise von der Annahme der Belangbarkeit der zollfremden Handelshemmnisse ab.

1. Wenn wir die zollfremden Handelshemmnisse für jeweils einen Sektor angleichen (Spalten 4 und 5) und die Tatsache ignorieren, dass sich die Sektoren gegenseitig beeinflussen, sehen wir, dass sich, wenn wir alle Zuwächse der einzelnen Sektoren zusammenzählen, der Gesamtzuwachs für die EU auf €31 Milliarden (\$40 Milliarden) pro Jahr belaufen würde und für die USA auf €14 Milliarden (\$18 Milliarden) pro Jahr. Die Summe der isolierten sektorspezifischen Zuwächse ist erheblich geringer als die gesamtwirtschaftlichen Zuwächse, die mit einer Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse erzielt werden können. Für den nationalen Wohlstand, die Beschäftigung und das Volkseinkommen sind die Zuwächse für die EU und die USA am höchsten, wenn eine umfassende, die gesamte Wirtschaft betreffende Strategie zur Angleichung zollfremder Handels-

hemmnisse verfolgt wird, ohne dass irgendein Sektor ausgeschlossen wird.

2. Die Auswirkungen der regulatorischen Annäherung und der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse auf das Volkseinkommen sind in fast allen Sektoren positiv. Dies zeigt, dass die Senkung der Kosten – an und hinter der Landesgrenze – sowie die Verringerung der Marktmacht (d.h. der wirtschaftlichen Rente) zu wesentlichen positiven Effekten sowohl für die europäische als auch die US-amerikanische Wirtschaft führen.

3. In Bezug auf die sektoralen Auswirkungen wird der wichtigste jährliche Zuwachs des Volkseinkommens in der EU im Kraftfahrzeugsektor (€12.0/\$15.6 Milliarden), im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (€7.1/\$9.2 Milliarden), im



**Zollfremde Handelshemmnisse im Handels- und Investitionsverkehr  
zwischen der EU und den USA - eine wirtschaftliche Analyse**

**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

**Tabelle 3 - Zusammenfassung der prozentualen Änderungen der Produktion infolge der Angleichung zollfremder Handelshemmnisse (ehrgeiziges Szenario – langfristig)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Gesamtwirt. Abbau von zollfremden Handelshemmnissen</b> (d.h. in allen Sektoren gleichzeitig)		<b>Sektorspez. Abbau von zollfremden Handelshemmnissen</b> (d.h. nur im spezifischen Sektor)	
	USA	EU	USA	EU
Nahrungsmittelindustrie (Lebensmittel & Getränke)	-2.1	0.9	-0.3	0.0
Chemie, Kosmetik, Pharmaindustrie	-3.3	2.2	-0.6	0.4
Elektrische Maschinen (Elektronik, OICE)	29.2	-5.5	9.5	0.4
Kraftfahrzeuge (Automobilindustrie)	-1.4	5.7	0.7	2.3
Sonstige Transportausrüstung (Luft- und Raumfahrt)	1.6	-0.9	-0.9	1.1
Metalle und Metallprodukte	-0.1	-0.5	0.2	0.0
Holz- und Papierprodukte	-0.4	0.0	0.3	-0.2
Schiffsfracht	0.4	0.5	-0.2	0.0
Luftfracht	0.3	0.3	-0.2	0.2
Finanzdienstleistungen	0.1	0.4	-0.1	0.1
Versicherungsdienstleistungen	-1.0	1.2	-0.7	0.7
Business services & ICT	0.3	0.5	0.0	0.0
Kommunikationsdienstleistungen	0.4	0.2	0.2	-0.2
Personaldienstleistungen, Freizeit & Kultur	0.4	-0.1	0.0	-0.1
Baugewerbe	0.4	0.8	0.2	0.0

\* Die Ergebnisse hängen teilweise von der Annahme der Belangbarkeit der zollfremden Handelshemmnisse ab.

Nahrungsmittelsektor (€5.0/\$6.5 Milliarden) und im Sektor für elektrische Maschinen (€1.6/\$2.1 Milliarden) erwartet. Für die USA wird der wichtigste jährliche Zuwachs im Sektor für elektrische Maschinen (€3.1/\$4.0 Milliarden), bei den Versicherungsdienstleistungen (€2.3/\$3.0 Milliarden), den Finanzdienstleistungen (€2.0/\$2.6 Milliarden) und im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (€16/\$2.1 Milliarden) erwartet.

**Sektorale Auswirkungen auf die Produktion in der EU und den USA**

Tabelle 3 zeigt die Auswirkungen der regulatorischen Annäherung und der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse auf die Produktion in jedem Sektor. Auch hier betrachten wir die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen (Spalten 2 und 3) und die sektorspezifischen Auswirkungen (Spalten 4 und 5).

1. Wenn wir alle belangbaren zollfremden Handelshemmnisse für alle Sektoren gleichzeitig abschaffen würden, würden die wichtigsten Produktionseffekte im Sektor für elektrische Maschinen (Anstieg der US-amerikanischen Produktion um 29 Prozent, Rückgang der europäischen Produktion um 5.5 Prozent), im Kraftfahrzeugsektor (Anstieg der europäischen Produktion um 5.7 Prozent, Rückgang der US-amerikanischen Produktion um 1.4 Prozent) und im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (Anstieg der europäischen Produktion um 2.2 Prozent, Rückgang der US-amerikanischen Produktion um 3.3 Prozent) auftreten. Die Ergebnisse können teilweise durch die Tatsache entschärft werden, dass über Investitionen Tochtergesellschaften US-amerikanischer Unternehmen von der Leistung der europäischen Sektoren in der EU profitieren und umgekehrt.

**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

2. Die sektorspezifische Abschaffung belangbarer zollfremder Handelshemmnisse wird erwartungsgemäß geringere Auswirkungen haben, weil davon ausgegangen wird, dass sich die Sektoren nicht gegenseitig beeinflussen. Die wichtigsten Produktionseffekte für die EU entstehen im Kraftfahrzeugsektor (+2.3 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (+1.1 Prozent) und bei den Versicherungsdienstleistungen (+0.7 Prozent), während die wichtigsten Produktionseffekte in den USA im Sektor für elektrische Maschinen (+9.5 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (-0.9 Prozent) und im Kraftfahrzeugsektor (+0.7 Prozent) erzielt werden.

Insgesamt legt die Kombination aus Änderungen in der Produktion mit dem erwarteten Anstieg der Löhne und Gehälter nahe, dass die Sektoren infolge des Abbaus der zollfremden Handelshemmnisse und der regulatorischen Annäherung um Arbeitskräfte und Investitionen konkurrieren werden. Produktion und Beschäftigung steigen in den Sektoren, die wettbewerbsfähiger werden und somit Arbeitskräfte und Kapital aus den Sektoren abziehen werden, die an relativer Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

**Sektorale Auswirkungen auf die Exporte der EU und der USA**

Bei der Analyse der Auswirkungen der Angleichung zollfremder Handelshemmnisse (sowohl gesamtwirtschaftlich als auch sektorspezifisch) auf den europäischen und US-amerikanischen Export sehen wir:

1. Dass die gesamten Auswirkungen auf den Export auf einer Linie mit den erwarteten Produktionsänderungen auf Sektorebene liegen und dass im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse die Auswirkungen weit höher sein werden als bei einer sektorspezifischen Angleichung.

2. Dass im gesamtwirtschaftlichen Szenario der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse (Spalten 2 und 3) die größten Exportänderungen für die EU im Kraftfahrzeugsektor (+10.7 Prozent), im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (+6.2 Prozent), bei den Versicherungsdienstleistungen

(+5.9 Prozent) und im Nahrungsmittelsektor (+5.4 Prozent) erwartet werden. Für die USA werden die größten Exportauswirkungen im Sektor für elektrische Maschinen (+42 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (+17 Prozent), bei den Metallen und Metallprodukten (+14 Prozent), im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor (+12 Prozent) und bei den Kommunikationsdienstleistungen (+9.5 Prozent) erwartet.

3. Dass im sektorspezifischen Szenario der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse die größten Exportauswirkungen für die EU im Kraftfahrzeugsektor (+4.3 Prozent), bei den Versicherungsdienstleistungen (+4.3 Prozent), im Luft- und Raumfahrtsektor (+2.2 Prozent) und bei den Finanzdienstleistungen (+1.6 Prozent) erwartet werden. Für die USA wären diese Sektoren der Sektor für elektrische Maschinen (+14.1 Prozent), die Kommunikationsdienstleistungen (+8.7 Prozent), der Kraftfahrzeugsektor (+5.3 Prozent), der Sektor für Holz- und Papierprodukte (+4.8 Prozent) und der Sektor für Metall und Metallprodukte (+3.6 Prozent).

**Verbindungen zwischen den Sektoren und den Volkswirtschaften**

In den nachfolgenden Sektorergebnissen sehen wir an einigen Stellen, dass die Produktion auf sektoraler Ebene sinkt, während die Wirtschaft als Ganzes (in Bezug auf das Volkseinkommen) profitiert. Dies mag auf den ersten Blick paradox klingen, aber weil die Sektoren eng miteinander verwoben sind, ist der Output des einen Sektors (beispielsweise zu niedrigeren Preisen) der Input eines anderen Sektors. Grundsätzlich wird der günstigere Input infolge der Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse - aufgrund der Verwobenheit der Sektoren - wahrscheinlich zu einer gesamten Verbesserung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit führen. Dieser Effekt ergibt sich im Luft- und Raumfahrtsektor, im Kraftfahrzeugsektor, in der Chemie, im Elektroniksektor und in den Sektoren für Nahrungsmittel und Getränke, Kommunikationsdienstleistungen, Finanzdienstleistungen und Versicherungsdienstleistungen. Das Ergebnismuster unterstreicht die Bedeutung der Verflechtung sowohl innerhalb als auch zwischen den transatlantischen Volkswirtschaften.

**Zollfremde Handelshemmnisse im Handels- und Investitionsverkehr  
zwischen der EU und den USA - eine wirtschaftliche Analyse**

**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

**Tabelle 4 - Zusammenfassung der prozentualen Änderungen im Export infolge der Angleichung zollfreier Handelshemmnisse (ehrgeiziges Szenario – langfristig)\***

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	<b>Gesamtwirt. Abbau von zollfreien Handelshemmnissen</b> (d.h. in allen Sektoren gleichzeitig)		<b>Sektorspez. Abbau von zollfreien Handelshemmnissen</b> (d.h. nur im spezifischen Sektor)	
	USA	EU	USA	EU
Nahrungsmittelindustrie (Lebensmittel & Getränke)	3.0	5.4	2.4	0.8
Chemie, Kosmetik, Pharmaindustrie	11.8	6.2	1.5	1.1
Elektrische Maschinen (Elektronik, OICE)	41.9	-4.6	14.1	0.8
Kraftfahrzeuge (Automobilindustrie)	9.1	10.7	5.3	4.3
Sonstige Transportausrüstung (Luft- und Raumfahrt)	16.9	4.2	0.9	2.2
Metalle und Metallprodukte	13.8	2.7	3.6	0.5
Holz- und Papierprodukte	10.9	1.6	4.8	0.0
Schiffsfracht	1.6	0.9	0.1	0.1
Luftfracht	1.1	0.6	0.1	0.3
Finanzdienstleistungen	4.9	2.6	2.0	1.6
Versicherungsdienstleistungen	2.4	5.9	2.3	4.3
Business services & ICT	3.4	0.6	0.6	0.0
Kommunikationsdienstleistungen	9.5	0.3	8.7	-0.1
Personaldienstleistungen, Freizeit & Kultur	5.4	-0.8	1.7	0.5
Baugewerbe	2.6	0.2	0.4	0.0

*Die Ergebnisse hängen teilweise von der Annahme der Belangbarkeit der zollfreien Handelshemmnisse ab.*

Dies bedeutet, dass eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene betrachtet werden muss und nicht nur in Bezug auf einzelne Sektoren.

**Luft- und Raumfahrt**

Der Luft- und Raumfahrtsektor (bestehend aus Aeronautik und Raumfahrtuntersektoren) ist sowohl für die EU als auch für die USA ein strategischer Sektor. Dies impliziert, dass die wirtschaftliche Beweisführung in einen breiteren Kontext eingebettet werden muss und dass wir nicht vergessen dürfen, dass auch andere strategische Erwägungen eine Rolle spielen.

Wenn eine vollständige Angleichung der belangbaren Regularien im Luft- und Raumfahrtsektor zwischen der EU und den USA (es wird angenommen, dass 48 Prozent der zollfreien Handels-

hemmnisse in der EU und 44 Prozent in den USA abgebaut werden können) erreicht wird, werden die Handels- und Investitionskosten schätzungsweise von 19 Prozent auf 10 Prozent in beiden Richtungen sinken und könnte die Produktion von Ersatz- und Zubehörteilen sowie Endprodukten für die Luft- und Raumfahrt in der EU um 1.1 Prozent pro Jahr wachsen, während die Sektorproduktion in den USA um 0,9 Prozent pro Jahr sinken könnte.

Handel und handelsbezogene Investitionsströme werden erwartungsgemäß sowohl in der EU als auch in den USA steigen (wenn auch in der EU mit höherer Geschwindigkeit als in den USA (2.2 Prozent gegenüber 0.9 Prozent pro Jahr)). Die Annäherung im Luft- und Raumfahrtsektor wird erwartungsgemäß zu einem moderaten Anstieg des gesamteuropäischen BIP um €0.2 Milliarden

**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

(\$0.26 Milliarden) pro Jahr führen, während das US-amerikanische BIP um €0.9 Milliarden (\$1.2 Milliarden) pro Jahr ansteigen wird.

Die wesentlichen Unterschiede zwischen den regulatorischen Systemen der EU und der USA finden sich im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens (beispielsweise ITAR und Buy American Act), der staatlichen Unterstützung von Forschung und Entwicklung (F&E), der Sicherheits- und Funktionsstandards und in den unterschiedlichen Patentsystemen.

Der Luft- und Raumfahrtsektor ist sehr forschungs- und entwicklungsintensiv, lässt andere Wirtschaftssektoren von technologischen Nebenprodukten profitieren (beispielsweise Maschinen, Elektronik) und ist, angesichts des langfristigen, kostspieligen und risikoreichen Charakters der Investitionsentscheidungen in diesem Sektor, ein Sektor, der in allen Staaten mit einer eigenen Luft- und Raumfahrtindustrie von staatlicher Seite unterstützt wird. Der Abbau von Vorzügen im nationalen öffentlichen Beschaffungswesen, eine erhöhte Transparenz in Bezug auf die Art und den Umfang der Unterstützung von Forschung und Entwicklung, die Fortführung der Anstrengungen zur Erreichung einer regulatorischen Annäherung (durch die OECD) in Bezug auf unterschiedliche Standards und die Vereinfachung von Verfahren im Rahmen der Regelung des internationalen Waffenhandels (ITAR) würden die Handels- und Investitionskosten senken, die Transparenz in diesem Sektor erhöhen und ein globaleres Spielfeld mit einem besseren Zugang zu den internationalen Märkten schaffen. Da die EU und die USA gemeinsam für 87.5 Prozent des weltweiten Umsatzes in

der Luft- und Raumfahrtindustrie verantwortlich sind, würde eine Angleichung der US-amerikanischen und europäischen Regularien eine wichtige Grundlage für alle weltweiten regulatorischen Standards bilden, was wiederum erhebliche Auswirkungen auf die andere Länder mit Luft- und Raumfahrtsektoren, wie Japan, Brasilien, Kanada, China und Russland, haben würde.

**Kraftfahrzeuge**

Der Kraftfahrzeugsektor ist in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und den USA einer der wichtigsten und größten Sektoren. Zollfremde Handelshemmnisse sorgen dafür, dass die Handels- und Investitionskosten in diesem Sektor um ganze 26-27 Prozent höher liegen (in beiden Richtungen). Dieser Anteil könnte in der EU auf 14 Prozent und in den USA auf 15 Prozent gesenkt werden (was auf der Grundlage der Belangbarkeit der gefundenen zollfremden Handelshemmnisse eine Senkung von 42 Prozent bzw. 48 Prozent bedeuten würde).

Der Abbau aller belangbaren zollfremden Handelshemmnisse wird erwartungsgemäß zu einem Produktionszuwachs in diesem Sektor in der EU von 2.3 Prozent pro Jahr führen, während die US-amerikanische Produktion um 0.7 Prozent pro Jahr steigen wird. Die Angleichung von zollfremden Handelshemmnissen könnte das europäische BIP um €12 Milliarden (\$15.6 Milliarden) pro Jahr und das US-amerikanische BIP um €1.6 Milliarden (\$2.1 Milliarden) pro Jahr ansteigen lassen, was die Bedeutung und den Umfang der Kraftfahrzeugindustrie in beiden Volkswirtschaften unterstreicht. Die Zuwächse der EU entstammen dem Wettbe-



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

werbsvorteil, den die EU in diesem Sektor hat, aber vom Wachstum in der EU profitieren auch Tochtergesellschaften US-amerikanischer Unternehmen innerhalb der EU. Außerdem profitieren die USA von niedrigeren Preisen für aus der EU importierte Ersatz- und Zubehörteile.

Der Kraftfahrzeughandel und die handelsbezogenen Investitionen werden erwartungsgemäß in der EU um 4.3 Prozent pro Jahr ansteigen und in den USA um 5.3 Prozent. Die Abschaffung von zollfremden Handelshemmnissen im Kraftfahrzeugsektor sowohl in der EU als auch in den USA verursacht Nebeneffekte im Handelsverkehr und den Investitionströmen anderer Sektoren (beispielsweise Transportdienstleistungen, Maschinen).

Die sektorspezifischen zollfremden Handelshemmnisse im Kraftfahrzeugsektor konzentrieren sich im Bereich der Sicherheits- und Umweltstandards, aber auch der Buy American Act, die technologische Unterstützung von Forschung und Entwicklung und die Sicherheitsmaßnahmen beschränken den Handelsverkehr und die Investitionsströme. Die Anforderungen in Bezug auf die Sicherheit der Verbraucher sind in der EU und den USA ähnlich hoch, aber es gibt Unterschiede, beispielsweise in den Bereichen Luftverschmutzung und Geräuschpegel.

Die Umwelt- und Sicherheitsanforderungen in der Kraftfahrzeugindustrie werden weltweit immer einheitlicher und es bestehen Möglichkeiten zur weiteren Standardisierung auf globaler Ebene, wie die Kooperation zwischen der EU und der USA im Rahmen der UNECE zeigt, und zu einer weite-

ren Annäherung in diesem Bereich, obwohl sich die Belangbarkeit aufgrund der Tatsache, dass die USA den Vertrag von 1958 nicht unterschrieben haben und die EU neben den UNECE-Standards ihre eigenen Richtlinien hat, leicht verringert. Eine vollständige Harmonisierung der Standards bis zum Jahr 2018 ist trotz konstruktiver Zusammenarbeit (unter anderem über die UNECE) und trotz der potenziellen Zuwächse im Handel und in den Investitionen aufgrund der unterschiedlichen europäischen und US-amerikanischen Ziele, beispielsweise in der Gesundheits- und Sicherheitspolitik oder der Umweltpolitik, unwahrscheinlich.

**Chemie, Kosmetik und Pharmazeutik**

Aus Gründen der Modellierung und Datenerhebung wurden Chemie, Kosmetik und Pharmazeutik in einem Sektor zusammengefasst. Die zusätzlichen Kosten für den Handel und handelsbezogene Investitionen, die sich aus regulatorischen Unterschieden für jeden dieser Sektoren ergeben, sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. Es wurden die entsprechenden Belangbar-



**Tabelle 5 - Zusätzliche Kosten für Handel und handelsbezogene Investitionen infolge regulatorischer Unterschiede (in Prozent)**

Sektor	Zusätzlicher prozentualer Anstieg der Kosten durch zollfremde Handelshemmnisse (Fluss von EU in USA)	Zusätzlicher prozentualer Anstieg der Kosten nach Angleichung der belangbaren zollfremden Handelshemmnisse (Fluss von EU in USA)	Zusätzlicher prozentualer Anstieg der Kosten durch zollfremde Handelshemmnisse (Fluss von USA in EU)	Zusätzlicher prozentualer Anstieg der Kosten nach Angleichung der belangbaren zollfremden Handelshemmnisse (Fluss von USA in EU)
Chemie	21.0%	9.1%	23.9%	8.9%
Pharmaindustrie	9.5%	4.8%	15.3%	8.9%
Kosmetik	32.4%	15.1%	34.6%	14.6%



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

keiten angewandt, was in einem zusätzlichen prozentualen Kostenanteil infolge der Angleichung der belangbaren zollfremden Handelshemmnisse resultierte.

Der Abbau von zollfremden Handelshemmnissen im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor würde die langfristige Produktion in der EU in diesen Sektoren um 0.4 Prozent pro Jahr ansteigen lassen, die Produktion in den USA würde allerdings um 0.6 Prozent pro Jahr sinken.

Das BIP der EU wird voraussichtlich um €7.1 Milliarden (\$9.2 Milliarden) pro Jahr oder 0.4 Prozent infolge der Angleichung von ungefähr der Hälfte der bestehenden zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede in diesen Sektoren ansteigen. Das US-amerikanische BIP wird erwartungsgemäß um €1.6 Milliarden (\$2.1 Milliarden) pro Jahr oder 0.01 Prozent ansteigen.

Unter Berücksichtigung eines dynamischen Investitionseffektes würden die europäischen Exporte um 1.1 Prozent pro Jahr und die US-amerikanischen Exporte um 1.5 Prozent pro Jahr steigen.

**• Chemie**

Regulatorische Unterschiede zwischen der EU und den USA treten im Chemiesektor insbesondere in folgenden Bereichen auf: Regulierung, Beurteilung und Zulassung von Chemikalien, Klassifizierung und Kennzeichnung von chemischen Produkten, Zulassungsverfahren für neue Substanzen, Vermarktung und Anwendung von Chemikalien, Zollbestimmungen und Vorschriften in Bezug auf grenzüberschreitende Transporte von gefährlichen Chemikalien und Pestiziden.

Die Auswirkungen systemischer weltweiter Standards hängen davon ab, inwiefern die derzeitigen unterschiedlichen europäischen und US-amerikanischen Standards in Bezug auf die Regulierung, Beurteilung und Zulassung von Chemikalien angeglichen werden können. In Bezug auf zollfremde Handelshemmnisse aufgrund einer unterschiedlichen Klassifizierung und Kennzeichnung bewegen sich sowohl die EU als auch die USA in Richtung global harmonisierter Standards (Global Harmonised Standards, GHS), die auf einem vereinbarten UN-Standard basieren, der auch von anderen Ländern angewandt wird. Die Akzeptanz der OECD-Prüfverfahren, gute Laborpraktiken und Quantitative Struktur-Wirkungs-Beziehungen (Quantitative Structure Activity Relationship, QSAR) würden die regulatorischen Unterschiede weiter verringern. Die Kooperation in diesen Bereichen spielt auch eine wichtige Rolle bei der Beseitigung von Hindernissen, die derzeit aufgrund der Unterschiede in den gesetzlichen Vorschriften von REACH (Registrierung, Beurteilung und Zulassung von Chemikalien) in der EU und TSCA (Toxic Substances Control Act) in den USA entstehen.

**• Kosmetik**

Der Kosmetiksektor umfasst Anwendungen aus der Nanotechnologie. Die Nanotechnologie hat das Potenzial, zu einem wichtigen Bereich regulatorischer Unterschiede im transatlantischen Markt zu werden. Das Verbot von Tierversuchen im Kosmetiksektor innerhalb der EU stellt einen regulatorischen Unterschied zu den USA dar, wo derzeit weder ein Gesetzesvorschlag in Bezug auf ein derartiges Verbot auf dem Tisch liegt, noch vorgesehen ist. Die engere US-amerikanische Definition von „Kosmetika“ im Vergleich zur europäischen





*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

Definition spielt in Bezug auf das Niveau der angewandten Regularien eine wichtige Rolle.

Die Bereiche, in denen eine Angleichung möglich ist, umfassen das Niveau der Tests, die durchgeführt werden müssen, die zugelassenen Inhaltsstoffe zur Verwendung in Kosmetika und die Informationen, die den Verbrauchern zur Verfügung gestellt werden müssen. Der Kosmetiksektor ist aufgrund der Mischung der verwendeten Inhaltsstoffe eindeutig eng mit dem Chemiesektor verbunden. Deshalb gelten viele wichtige Regelungen im Chemiesektor auch für den Kosmetiksektor. Darüber hinaus würden insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Kosmetiksektor von einer Annäherung in den Bereichen Kennzeichnung, Leistungsstandards und Produktdefinition profitieren.

**• Pharmazeutik**

Der Abbau oder die Angleichung europäischer und US-amerikanischer zollfreier Handelshemmnisse und regulatorischer Unterschiede würden die Handels- und Investitionskosten US-amerikanischer Unternehmen um 15,3 Prozent und die Kosten europäischer Unternehmen um 9,5 Prozent senken.

Betrachtet man die Probleme, denen US-amerikanische Unternehmen begegnen (beispielsweise Preisgestaltung innerhalb der EU, Health Technology Assessment Methoden, Parallelhandel, Vergleichspreise), ist der europäische Arzneimittelmarkt investitionsgetrieben und reguliert und basiert er auf unterschiedlichen Regimen in unterschiedlichen EU-Mitgliedstaaten. Die teilweise Zerstückelung des Marktes behindert größeren Wettbewerb, wie in einem Strategiepapier der Europäischen Kom-

mission (EC, 2008) zu lesen ist. Aufgrund des Wesens des Gesundheitssektors, in dem die nationalen Gesundheitsbehörden die Abnehmer in einem Monopson sind, können sich diese zulasten der Gewinnspannen der Pharmaunternehmen ganz auf die Patienten und Steuerzahler konzentrieren.

Für europäische Unternehmen gehen Kostensenkungen mit der Abschaffung von Beschränkungen in Bezug auf spezifische Chemikalien, Kennzeichnungsanforderungen, Wiederausfuhrbescheinigungen, Sicherheitsbestimmungen auf US-bundesstaatlicher Ebene, Doppelzertifizierungsanforderungen (wie oben für US-Unternehmen) und Unterschiede zum US-amerikanischen Patentrecht einher.

Der Abbau von zollfreien Handelshemmnissen im transatlantischen Markt, der einen koordinierteren Ansatz in Bezug auf die Regulierung und die Akzeptanz der europäischen und US-amerikanischen Zulassungskriterien und wissenschaftlichen Erkenntnisse fördern würde, wird erwartungsgemäß ebenfalls zur Entwicklung weltweit akzeptierter Grundsätze und Standards beitragen.

***Elektrische Maschinen (Elektronik, OICE)***

Während der Markt für Elektronik zu den weltweit einheitlichsten Märkten zählt, deuten die zusätzlichen Handelskosten sowohl für die EU als auch die USA von 6,5 Prozent darauf hin, dass die verbleibenden Unterschiede in den Standards und Normen die Entwicklung eines vollständig einheitlichen transatlantischen Marktes verhindern. Die Kosten infolge regulatorischer Unterschiede, die hinter der Landesgrenze entstehen, könnten die Kosten für Handel und handelsbezogene Investitionen in



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

OICE in der EU um 19 Prozent und in den USA um 23 Prozent ansteigen lassen.

Unsere Analyse zeigt, dass die Kosten für zollfremde Handelshemmnisse im Bereich der OICE tatsächlich auf 9 Prozent für US-amerikanische Unternehmen und 11 Prozent für europäische Unternehmen gesenkt werden könnten. Dies impliziert eine Belangbarkeit von 52 Prozent in der EU und 53 Prozent in den USA. In Bezug auf die Elektronik können die Kosten für zollfremde Handelshemmnisse infolge einer Belangbarkeit von ungefähr 40 Prozent in beiden Ländern sowohl in der EU als auch in den USA auf 4 Prozent gesenkt werden.

Die USA haben einen Wettbewerbsvorteil im Sektor für elektrische Maschinen (Elektronik & OICE), der sich auf zusätzliche €3.1 Milliarden (\$4.0 Milliarden) pro Jahr für das US-amerikanische BIP beläuft. Das europäische BIP wird erwartungsgemäß um €1.6 Milliarden (\$2.1 Milliarden) pro Jahr ansteigen – der vierthöchste Anstieg aller betroffenen Sektoren. Das US-amerikanische Produktionswachstum verleiht den europäischen Produzenten aufgrund geringerer Produktionskosten und niedrigerer Preise für Elektronikimporte aus den USA sowie aufgrund von Gewinnen, die Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen infolge des US-amerikanischen Produktionswachstums erzielen, Auftrieb. Der globale Charakter dieses Industriezweiges, den eine Vielzahl von Verknüpfungen zwischen den Volkswirtschaften auszeichnet, ermöglicht diese Zuwächse. Deshalb wird die Produktion elektrischer Maschinen/Geräte erwartungsgemäß um 9.5 Prozent in den USA ansteigen, während der Anstieg der Produktion in der EU geringer ausfallen wird (0.4 Prozent). Die Folgen einer Angleichung der zollfremden Handelshemmnisse für den Rest der Welt bestehen in einer Verringerung der Produktion um 6.2 Prozent, was bedeutet, dass die Harmonisierung zwischen der EU und den USA den Sektor für elektrische Maschinen sowohl in der EU als auch den USA gegenüber Drittländern stärken wird.

Der Abbau sektorspezifischer zollfremder Handelshemmnisse in den transatlantischen Volkswirtschaften wird erwartungsgemäß pro Jahr den

Handelsverkehr der USA um 14.1 Prozent und den der EU um 0,8 Prozent erhöhen. Die EU ist in Bezug auf elektrische Maschinen infolge der europäischen Anstrengungen zur Öffnung des Sektors durch Konformitätserklärungen für Lieferanten bereits offen. Die weitere Öffnung durch die Angleichung technischer Standards, die noch nicht in den Konformitätserklärungen für Lieferanten enthalten sind, Sicherheitsvorkehrungen, Recycling und Umweltschutz können die folgenden Vorteile mit sich bringen: Gewinne für Produzenten (höhere Produktion) und große Gewinne für die Verbraucher infolge günstigerer Importe (beispielsweise aus den USA).

Weitere wichtige zollfremde Handelshemmnisse umfassen unterschiedliche Produktstandards, US-bundesstaatliche Sicherheits- und Stromversorgungsbescheinigungen, Prüfanforderungen für Drittparteien, 100-prozentiges Container-Scanning, unterschiedliche gewerbliche Schutz- und Urheberrechte (geistiges Eigentum), Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungen für Arbeitnehmer, die europäische Richtlinie über Elektro- und Elektronikaltgeräte (WEEE-Richtlinie), unterschiedliche Patentsysteme, unterschiedliche Zoll- und Grenzbestimmungen und elektromagnetische Kompatibilitätsanforderungen.

Die Struktur dieser Industrie spielt eine Rolle für den Grad der Wettbewerbsfähigkeit und die Art und Weise, in der der Abbau von zollfremden Handelshemmnissen diesen beeinflusst. Unter der Voraussetzung einer vertikalen Produktionsspezialisierung, würde der Wohlstand sowohl von einer weiteren Harmonisierung der Standards auf internationaler Ebene als auch einer gegenseitigen Anerkennung profitieren. In Bezug auf die weltweiten regulatorischen Standards spielt die Internationale Elektrotechnische Kommission (International Electrotechnical Commission, IEC) eine wichtige Rolle und die Unterstützung der IEC einiger gemeinsamer europäischer und US-amerikanischer Initiativen und Regulierungen wäre von großer Bedeutung für die Umsetzung dieser Initiativen und Regulierungen in weltweite Standards.

**Nahrungsmittel und Getränke**

Der europäische und US-amerikanische Sektor

*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

für Nahrungsmittel und Getränke steht aufgrund unterschiedlicher Regularien zwischen den beiden Volkswirtschaften hohen zusätzlichen Kosten gegenüber, die in zusätzlichen Handels- und handelsbezogenen Investitionskosten in Höhe von 73 Prozent von der EU und die USA und 57 Prozent von den USA in die EU resultieren. Wenn gemeinsame Initiativen alle belangbaren Unterschiede beseitigen könnten (53 Prozent in der EU und 52 Prozent in den USA), würden diese Kosten auf 35 Prozent bzw. 27 Prozent gesenkt werden.

Die Verringerung zusätzlicher regulatorischer Handels- und Investitionskosten von 73 Prozent auf 35 Prozent für europäische Unternehmen und von 57 Prozent auf 27 Prozent für US-amerikanische Unternehmen, die im Nahrungsmittel- und Getränkesektor tätig sind, würde das US-amerikanische BIP um zusätzliche €1.2 Milliarden (\$1.6 Milliarden) pro Jahr ansteigen lassen, obwohl die Produktion in diesem Sektor voraussichtlich um 0.3 Prozent sinken wird (dies ist möglich, weil die Verbraucher von niedrigeren Preisen profitieren). Das europäische BIP würde um €5.0 Milliarden (\$6.5 Milliarden) pro Jahr ansteigen, wobei die Produktion im Nahrungsmittel- und Getränkesektor nahezu gleich bleiben würde.

Die Exporte verarbeiteter Lebensmittel werden in den USA erwartungsgemäß um 2.4 Prozent pro Jahr und in der EU um 0.8 Prozent pro Jahr ansteigen, was beweist, dass dieser Sektor trotz eines Rückgangs der Produktion in den USA internationaler werden würde.

Die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie zeichnet sich durch geringe Grundstoffkosten und Grö-

ßenvorteile (Economies of Scale) aus. Die gegenwärtige Wettbewerbsposition der EU gegenüber den USA ist aufgrund relativ hoher Grundstoffkosten und dem Fehlen gleicher Wettbewerbsbedingungen nicht sehr stark.

Wichtige regulatorische Unterschiede beziehen sich auf die US-amerikanische und europäische Schutz- und Steuergesetzgebung in Bezug auf die Landwirtschaft, unterschiedliche Sicherheitsvorkehrungen und ein unterschiedliches Warenzeichenrecht. In Bezug auf Handel und Investitionen spielen die Unterschiede bei den sanitären und phytosanitären (SPS) Maßnahmen, die US-bundesstaatlichen Regularien in den USA und die US-amerikanische Ablehnung von Waren europäischen Ursprungs an der Grenze eine Rolle. Unterschiede in Bezug auf die Zulässigkeit gentechnisch veränderter Organismen (GVO) und die diesbezüglichen Kennzeichnungsvorschriften stellen weitere zollfremde Handelshemmnisse dar. Einige dieser Unterschiede beziehen sich unmittelbar auf die Volksgesundheit und den Verbraucherschutz, weshalb eine Angleichung schwierig werden könnte.

Ein Abbau zollfremder Handelshemmnisse im Sektor für Nahrungsmittel und Getränke würde den Marktzugang verbessern, wovon die europäischen Unternehmen und Verbraucher verhältnismäßig mehr profitieren würden als die Unternehmen und Verbraucher in den USA. Die Angleichung zollfremder Handelshemmnisse würde die Kosten der Herstellung von Nahrungsmitteln und Getränken sowohl in der EU als auch den USA erheblich senken, was zu niedrigeren Preisen für die Verbraucher führt. Angesichts dessen, dass KMU aufgrund zollfremder Handelshemmnisse wegen ihrer geringen Produktionskapazität verhältnismäßig höhere Kosten haben, würden sie im Verhältnis mehr von einer Senkung der administrativen und regulatorischen Kosten profitieren. Ein Abbau von zollfremden Handelshemmnissen ist in verschiedenen Bereichen wahrscheinlich. Dennoch wird es in naher Zukunft keine einheitlichen Regularien und Ansichten in Bezug auf Risiken, Gesundheits- und Sicherheitsstandards im Bereich der GVO geben.



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

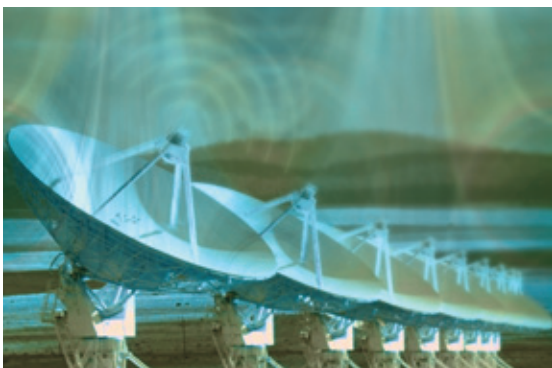
**Kommunikationsdienstleistungen**

Im Sektor für Kommunikationsdienstleistungen sorgen die zollfremden Handelshemmnisse für Mehrkosten bei den Handels- und handelsbezogenen Investitionen von 1.7 Prozent in den USA und 11.7 Prozent in der EU. Die Belangbarkeit dieser zollfremden Handelshemmnisse liegt bei schätzungsweise 70 Prozent in der USA und 66 Prozent in der EU, was die Handels- und Investitionskosten in den USA auf 0.6 Prozent und in der EU auf 3.5 Prozent senken würde.

Die Auswirkungen eines Abbaus zollfreier Handelshemmnisse im Sektor für Kommunikationsdienstleistungen – bei denen es sich um rein sektorale Auswirkungen handelt, wobei von konstanten Kostenstrukturen und vor- und nachgelagerten Märkten für Kommunikationsdienstleistungen ausgegangen wird – werden erwartungsgemäß eine Verringerung der Produktion in der EU um 0.2 Prozent pro Jahr und eine Erhöhung des Produktionswertes von 0.2 Prozent in den USA zur Folge haben. Die US-amerikanischen Exporte stiegen jährlich um 8.7 Prozent während die europäischen Exporte leicht um 0.7 Prozent pro Jahr zurückgehen würden.

Anschließend werden infolge eines Abbaus der zollfremden Handelshemmnisse in diesem Sektor jährlich positive BIP-Effekte sowohl für die EU (€1.0 Milliarden/\$1.3 Milliarden) als auch die USA (€0.05 Milliarden/\$0.06 Milliarden) erwartet, da die Verbraucher von niedrigeren Preisen profitieren.

Der potenzielle Abbau von zollfremden Handelshemmnissen deutet zusammen mit den vorgenannten BIP- und Sektordaten darauf hin, dass der



Zuwachs in der EU bei Verringerungen in diesem Sektor größer sein wird, weil sie mehr Produkte und Dienstleistungen zu günstigeren Preisen importieren kann.

Die wichtigsten regulatorischen Unterschiede im Sektor für Kommunikationsdienstleistungen beziehen sich auf den Zugang zu Hochgeschwindigkeitsinternetverbindungen, die Inkompatibilität der ATSC-Technologie der USA mit den DVB-T-Standards der EU, die Unterschiede bei den gewerblichen Schutz- und Urheberrechten (geistiges Eigentum), nachteilige Regularien für ausländische Unternehmen im öffentlichen Beschaffungswesen, den Buy America Act, das Advanced Technology Programme, Verzögerungen in der Öffnung von Telekommunikationsmärkten in einigen Mitgliedstaaten innerhalb der EU, Monopole im Bereich der Postdienstleistung und Verzögerungen bei der Umsetzung der Richtlinie 2004/17/EG der Europäischen Kommission und des Rates vom 31. März 2004 zur Koordinierung der Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste.

**Finanzdienstleistungen**

Die Beschränkungen sorgen für Mehrkosten im Handel und bei den handelsbezogenen Investitionen mit den USA von 32 Prozent, während die Beschränkungen in der EU schätzungsweise 11 Prozent zu den Handelskosten beitragen. Die Zahlen basieren auf 336 im Rahmen der Konjunkturumfrage erhaltenen Antworten und den OECD-Indikatoren. Mit einer Belangbarkeit von 55 Prozent in den USA und 49 Prozent in der EU können die zusätzlichen regulatorischen Kosten für europäische Unternehmen auf 14 Prozent und für US-amerikanische Unternehmen auf 6 Prozent gesenkt werden.

Betrachtet man nur den Finanzsektor, würde die Angleichung aller belangbaren regulatorischen Unterschiede zu einem jährlichen Produktionswachstum des Sektors von 0.1 Prozent in der EU und einem Rückgang des Produktionswertes von 0.1 Prozent pro Jahr in den USA führen.

Die Auswirkungen derartiger Produktionsänderungen auf das Volkseinkommen sind jedoch sowohl



*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

für die EU als auch die USA positiv, wobei die USA etwas mehr davon profitieren. Der Abbau von zollfremden Handelshemmnissen im Finanzsektor würde jährlich einen Beitrag von €2.0 Milliarden (\$2.6 Milliarden) zum US-amerikanischen BIP und einen Beitrag von €1.2 Milliarden (\$1.6 Milliarden) zum europäischen BIP leisten. Die US-amerikanischen Exporte würden um 0.07 Prozent und die europäischen Exporte um (0.02 Prozent) pro Jahr steigen.

Der Sektor der Finanzdienstleistungen hat Auswirkungen auf alle anderen Sektoren. Er bietet Input für viele andere Sektoren. Wir erkennen insbesondere positive Auswirkungen auf das BIP sowie Produktionsgewinne bei den Versicherungsdienstleistungen und im Chemie- und Kraftfahrzeugsektor in der EU und den USA. Dies ist die Folge geringerer Servicekosten.

Die weltweite Finanzkrise hat die negativen Folgen regulatorischer Unterschiede über den Atlantik hinweg unterstrichen und beide Seiten sind entschlossen, dass die aktuellen Ereignisse auf dem weltweiten Finanzsektor nicht zu weiteren regulatorischen Unterschieden führen sollten, da dies langfristig kontraproduktiv sein könnte. Derzeit umfassen die wichtigsten verbleibenden regulatorischen Unterschiede Probleme bei der Besteuerung für europäische Unternehmen, die die IFRS anstelle der US GAAP anwenden, der Patriot Act, der Sabanes Oxley Act, Unterschiede bei der Umsetzung von Basel II, die doppelte Aufsicht und Kontrolle durch die EZB und die FED, die nationale Behandlung nicht-europäischer Filialen ausländischer Kreditinstitute und Unterschiede in den gewerblichen Schutz- und Urheberrechten (geistiges Eigentum).

Der Abbau zollfremder Handelshemmnisse in der Industrie könnte die Effizienz des Rechtssystems verbessern und würde europäischen und US-amerikanischen Unternehmen größere Marktchancen einräumen. Der europäische Output bei den Finanzdienstleistungen würde sich erhöhen (wobei dieser Output hauptsächlich von europäischen und US-amerikanischen Unternehmen produziert wird). Obwohl sich die Produktion der Finanzdienstleistungen in den USA verringern würde, könnten niedrigere Preise die Wettbewerbsposition einiger US-amerikanischer Industriezweige verbessern. Die Angleichung europäischer und US-amerikanischer Standards in der Buchführung, die die Grundlage der Finanzberichterstattung bilden, könnte aufgrund der Größe des europäischen und US-amerikanischen Finanzmarktes das Fundament weltweit einheitlicher Berichtsstandards bilden.

**Versicherungsdienstleistungen**

Der Abbau aller belangbaren zollfremden Handelshemmnisse – 48 Prozent in den USA und 52 Prozent in der EU – im Versicherungssektor würde den Wert der Versicherungsdienstleistungen in der EU um 0.7 Prozent pro Jahr ansteigen lassen und in den USA um 0.7 Prozent pro Jahr verringern. Diese Änderungen würden das US-amerikanische Volkseinkommen um €2.3 Milliarden (\$3.0 Milliarden) jährlich ansteigen lassen, hätten jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf das europäische Volkseinkommen. Der Grund für diesen Unterschied liegt darin, dass die Abschaffung US-bundesstaatlicher Regulierungen (die wichtigsten zollfremden Handelshemmnisse auf Seiten der USA) die Kosten für



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

Versicherungsdienstleistungen in den USA erheblich senken würden.

Der dynamische Investitionseffekt im Versicherungssektor scheint in Bezug auf die Änderung des Volkseinkommens wichtig zu sein. Das Volkseinkommen in der EU würde kurzfristig um €0,7 Milliarden (\$0.9 Milliarden) sinken und langfristig ungefähr auf gleichem Niveau bleiben. Das Volkseinkommen in den USA würde kurzfristig um €1.3 Milliarden (\$1.7 Milliarden) und langfristig um €2.3 Milliarden (\$3.0 Milliarden) steigen.

Die europäischen Versicherungsdienstleistungsexporte würden um 4.3 Prozent steigen, die US-amerikanischen Exporte um 2.3 Prozent.

Die zollfremden Handelshemmnisse im Versicherungssektor umfassen sowohl in der EU als auch den USA das Fehlen einer regulatorischen Angleichung der Kapital- und Nebenbedingungen, das Fehlen einer einheitlichen Regulierung in den USA, die Unterschiede in der Regulierung zwischen dem europäischen Solvency II und der US-amerikanischen Regulierung und die gegenseitigen nationalen Begünstigungsklauseln in Bezug auf Versicherungs- und Kapitalanlageleistungen.

Wenn die zollfremden Handelshemmnisse im Versicherungssektor abgebaut würden, könnten erwartungsgemäß einige wesentliche Änderungen erfolgen. Die Ablösung der US-bundesstaatlichen Gesetzgebung durch eine für alle Bundesstaaten einheitliche Gesetzgebung im US-amerikanischen Versicherungssektor würde die Kosten für Versicherungsdienstleistungen in den USA erheblich verringern und die Struktur des Versicherungsmarktes ändern. Davon würden sowohl die europäischen Versicherungsgesellschaften, durch steigende Exporte und den Zugang zu einem größeren und besser zugänglichen US-Markt, als auch die größeren US-amerikanischen Versicherungsgesellschaften, durch kostengünstigere Betriebsabläufe und einen einfacheren Zugang zu den inneramerikanischen Versicherungsmärkten, profitieren, obwohl sich die Gesamtproduktion eventuell verringert. Die Verbraucher könnten von geringeren Versicherungsbeiträgen aufgrund

einer ausgewogeneren Streuung des Versicherungsrisikos profitieren. Kleinere US-amerikanische Versicherungsgesellschaften (typischerweise diejenigen, die in nur einem Bundesstaat aktiv sind), könnten jedoch ihren Marktanteil von größeren, in mehreren Bundesstaaten aktiven Versicherungsgesellschaften bedroht sehen. Ein einheitlicher europäischer und US-amerikanischer Versicherungsmarkt mit einem besseren Zugang für ausländische Rückversicherer würde dem Markt mehr Kapazität zur Absicherung spezieller Risiken, wie Naturkatastrophen, verleihen.

**Transportdienstleistungen**

Der Transportsektor ist aufgrund seiner verschiedenen Bereiche (Wasser, Luft, Straße, Schiene) sehr vielfältig. Jeder Bereich hat seine eigenen Probleme und unterliegt unterschiedlichen Regularien. Für den Handelsverkehr und Investitionsfluss zwischen der EU und den USA spielen der See- und Lufttransport die wichtigste Rolle. Wir haben herausgefunden, dass 49 Prozent der US-amerikanischen zollfremden Handelshemmnisse und 58 Prozent der europäischen Hemmnisse abgebaut werden können.

Wenn die belangbaren zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede im Transportsektor vollständig abgebaut würden, würde der Produktionswert des Luft- und Seetransports in der EU (um 0.04 Prozent bzw. 0.2 Prozent) ansteigen und in den USA (um 0.2 Prozent bzw. 0.2 Prozent) sinken.

Die positiven Auswirkungen der Änderung des Produktionswertes im Transportsektor auf das





*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

Volkseinkommen sind in beiden Ländern mit €0.2 Milliarden (\$0.3 Milliarden) pro Jahr für die EU und €0.3 Milliarden (\$0.3 Milliarden) pro Jahr für die USA fast gleich, obwohl die USA leicht vorn liegen. Die positive prozentuale Änderung des Jahreswertes beim Lufttransport ist in der EU höher (0.3 Prozent) als in den USA (0.1 Prozent), aber der Seetransport erzielt voraussichtlich in den USA ein höheres jährliches Exportwachstum (0.14 Prozent im Vergleich zu 0.08 Prozent in der EU).

Der aktuelle europäisch-amerikanische Vertrag über den offenen Himmel (Open Skies Agreement) hat bereits viele regulatorische Unterschiede im Lufttransportsektor behandelt und die erste Phase wurde in unser Basisszenario aufgenommen, um zu erklären, weshalb die quantitativen Auswirkungen einer weiteren Liberalisierung eher moderat ausfallen. Die zweite Phase des Vertrages über den offenen Himmel, die für die kommenden zwei Jahre geplant ist, wird erwartungsgemäß weiter gehen. Es bleiben jedoch einige Bereiche bestehen, in denen es Unterschiede geben wird, beispielsweise in Bezug auf die Beschränkungen bezüglich des Besitzes von Ausländern, den Fly American Act, die Umweltbestimmungen (beispielsweise die mögliche Transportdauer), die Anforderung an US-amerikanische Fluggesellschaften, unter tatsächlicher Kontrolle von US-Bürgern zu stehen, die Regularien im öffentlichen Beschaffungswesen, die Betriebsbeschränkungen auf Flughäfen, die nicht-harmonisierte Investitionsgesetzgebung und die Unterschiede in den Datenschutz- und Sicherheitsgesetzen. Auf der Grundlage der Antworten im Rahmen der Konjunkturumfrage wird erwartet, dass sowohl in der EU als auch in den USA aufgrund unterschiedlicher Regularien die Kosten im Seetransport um 8.0 Prozent und im Lufttransport um 2.0 Prozent steigen werden.

Die Umsetzung des Vertrages über den offenen Himmel hat das Potenzial, die Struktur des Marktes in der EU, den USA und weltweit zu verändern, die Konsolidierung des Sektors zu erhöhen und die Rentabilität in der Luftfahrtindustrie zu verbessern.

**100-prozentiges Container-Scanning**

Das 100 - prozentige Container - Scanning wurde im Jahr 2007 in die US-amerikanische Gesetzgebung aufgenommen und verlangt, dass alle Container mit Bestimmung USA ab 2012 vor Transportbeginn im ausländischen Hafen gescannt werden. Diese Maßnahme wurde in dieser Studie berücksichtigt, denn wenn sich bis 2018 nichts an der gegenwärtigen Rechtslage ändert, wird das 100-prozentige Container-Scanning in Kraft sein. Derzeit werden Gespräche über die Umsetzung geführt, aber die vollständige Einführung des 100-prozentigen Container-Scannings (vom Scanning einiger Container heute) kann erhebliche Kosten verursachen. Wir schätzen, dass sich diese Kosten auf €9.7 Milliarden (\$12.6 Milliarden) pro Jahr belaufen können.

Das 100-prozentige Container-Scanning bedeutet höhere Kosten für viele Wirtschaftssektoren. Die Transportsektoren und die Sektoren, die Waren in Containern transportieren lassen, sind unmittelbar betroffen. Bei diesen Sektoren handelt es sich beispielsweise um den Textil- und Bekleidungssektor, den Chemiesektor, den Elektroniksektor, den OICE-Sektor, den Kosmetiksektor, den Sektor für Holz und Papierprodukte, den Maschinensektor, den Bausektor und natürlich den Transportsektor. Darüber hinaus werden die höheren Transportkosten, wenn sie über höhere Preise direkt an die Verbraucher weitergegeben werden, einen unmittelbaren negativen Einfluss auf das verfügbare Einkommen der Haushalte in der EU und den USA haben, sodass dieses Gesetz Auswirkungen auf die gesamte Wirtschaft haben wird.

Den Löwenanteil der Kosten (oder der Gewinne



**Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren**

aus der Vermeidung dieser Kosten) trägt die EU, mit einem möglichen Einfluss auf das BIP in Höhe von €8.9 Milliarden (\$11.6 Milliarden) pro Jahr. Aber auch das US-amerikanische BIP wird durch das 100-prozentige Container-Scanning jährlich mit €0.8 Milliarden (\$1.1 Milliarden) belastet.

Die Export Gewinne aus der Vermeidung der Kosten des 100 - prozentigen Container - Scannings umfassen €9.1 Milliarden (\$11.8 Milliarden) pro Jahr in der EU und €5.1 Milliarden (\$6.6 Milliarden) an jährlichen Exportzuwächsen in den USA. In der EU stammen die Handelszuwächse hauptsächlich aus dem Sektor für verarbeitete Lebensmittel (€2.9 Milliarden), dem Chemiesektor (€4.6 Milliarden), dem Kraftfahrzeugsektor (€3.3 Milliarden) und dem Sektor für sonstige Transportausrüstung (€0.8 Milliarden). In den USA stammt der Löwenanteil der Handelszuwächse aus dem Sektor für elektrische Maschinen (€2.9 Milliarden) und dem Sektor für Holz und Papierprodukte (€1.0 Milliarden).

Die unterschiedliche Gesetzgebung in diesem Bereich schafft nicht nur unmittelbare Kosten für die EU und den Rest der Welt in Bezug auf Kosten für Scan-Ausrüstung, Schulungen und den Erwerb neuer Technologien, es müssen grundlegende Änderungen in der Lieferkette in den und um die Häfen, Kosten aufgrund von Wartezeiten und weitere indirekte Kosten eingeschlossen werden. Einige mögliche Gewinne werden für die Hersteller der Scan-Ausrüstung und die Entwickler der Scan-Technologie erwartet. Die Abschaffung des 100 - prozentigen Container - Scannings im Jahr 2018 würde ebenfalls mehr Raum für die Harmonisierung von Sicherheitsstandards und - kontrollen implizieren, indem die EU und die USA sowie die gesamte Welt gemeinsame Ansätze zur Bekämpfung von Kriminalität und Terrorismus finden, möglicherweise im Rahmen der Weltzollorganisation (WZO).

Die Abschaffung der Kosten für das 100 - prozentige Container - Scanning würden den Fertigungssektoren zugute kommen, insbesondere denen außerhalb der USA (denn der größte Teil der Kosten für das 100-prozentige Container-Scanning wird von den Ländern getragen werden, die Waren

in die USA exportieren), die am meisten vom Containertransport abhängen, und zwar auf Kosten einiger anderer Fertigungs- und Dienstleistungssektoren. Der Grund dafür ist, dass einige Fertigungssektoren geringere Input-Kosten (Kosten für den Containertransport) haben und deshalb wettbewerbsfähiger werden (auf einer geringeren Kostenbasis). Dies zieht Kapital und Arbeitskräfte aus anderen Teilen der Wirtschaft, d.h. aus anderen Fertigungs- und Dienstleistungssektoren, an.

**Öffentliches Beschaffungswesen**

Die geschätzten Wohlstandszuwächse, die im transatlantischen Markt erreicht werden könnten, wenn die Beschränkungen im öffentlichen Beschaffungswesen verringert oder angeglichen würden, belaufen sich auf €10.7 Milliarden (\$13.8 Milliarden) pro Jahr gemeinsam für die EU und die USA. Für die EU beträgt der jährliche Zuwachs erwartungsgemäß €9.8 Milliarden (\$12.7 Milliarden), während die jährlichen Zuwächse des Volkseinkommens in den USA bei rund €0.9 Milliarden (\$1.2 Milliarden) liegen werden. Darüber hinaus werden die Realeinkommen voraussichtlich steigen, genauso wie die Haushaltseinkommen. Die zollfremden Handelshemmnisse sind in der EU im Metallsektor und bei den Finanzdienstleistungen höher, in den USA im Chemie-, Kosmetik- und Pharmasektor und im Kraftfahrzeugsektor. Die Verringerung der regulatorischen Unterschiede im öffentlichen Beschaffungswesen führt zu erheblichen Handelszuwächsen in der EU.

Das öffentliche Beschaffungswesen ist sowohl in der EU als auch in den USA ein erhebliches zollfremdes Handelshemmnis in verschiedenen Sektoren.



*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

Zu den wichtigsten Beschränkungen im öffentlichen Beschaffungswesen der USA zählen das Berry Amendment, der Buy American Act<sup>6</sup>, der Buy America Act<sup>7</sup>, die Beschränkungen in Bezug auf die Beschaffung von Kriegsgerät und die Diskriminierung ausländischer Unternehmen, die gemeinsam relativ hohe zollfremde Handelshemmnisse in diesem Bereich darstellen. Beschwerden über Beschränkungen in der EU sind eher detaillierter und administrativer Natur und konzentrieren sich auf das Ausmaß an Bürokratie und lästige Berechtigungsvorschriften. Während der Bausektor am meisten von zollfremden Handelshemmnissen im öffentlichen Beschaffungswesen betroffen ist, verzerren sie auch die Wettbewerbsbedingungen bei öffentlichen Anschaffungen in den Sektoren IT, Finanzdienstleistungen, Luft- und Raumfahrt, Metall, Transport, Chemie, Maschinenbau, Kraftfahrzeuge, Holz, Kosmetik und Pharmazeutik.

**Gewerbliche Schutz- und Urheberrechte (geistiges Eigentum)**

Regulatorische Unterschiede im Bereich der gewerblichen Schutz- und Urheberrechte entstehen vor allem durch die unterschiedlichen nationalen Rechtssysteme, da die Systeme zum Schutz geistigen Eigentum normalerweise geographischen Einschränkungen unterliegen. Eine vollständige Liberalisierung der belangbaren Unterschiede bei den gewerblichen Schutz- und Urheberrechten würde gemeinsam für die EU und die USA zu potenziellen Wohlstandszuwächsen in Höhe von €4.6 Milliarden (\$5.9 Milliarden) pro Jahr führen. Die Zuwächse beliefen sich in der EU auf €3.7 Milliarden (\$4.8 Milliarden) pro Jahr und in den USA auf €0.8 Milliarden (\$1.1 Milliarden).

Die gesamten Kosten der Unterschiede bei den gewerblichen Schutz- und Urheberrechten sind schätzungsweise erheblich höher, da diese Studie

aber davon ausgeht, dass nur ein kleiner Teil der regulatorischen Unterschiede tatsächlich angeglichen werden kann, sind die Wohlstandszuwächse erheblich geringer.

Die Angleichung der gewerblichen Schutz- und Urheberrechte würde sowohl in der EU als auch in den USA zu geringen Zuwächsen des Realeinkommens führen, während der jährliche Exportwert in den USA um 0.2 Prozent und in der EU um 0.1 Prozent ansteigen würde. Es wird auch erwartet, dass die Löhne und Gehälter für hoch- und gering qualifizierte Arbeitskräfte steigen werden.

In Bezug auf übergreifende Probleme auf Seiten der USA (beispielsweise Probleme europäischer Unternehmen, Zugang zum US-amerikanischen Markt zu erhalten) spielen die Rechtsmittel, die US-amerikanischen Patentinhabern zur Verfügung stehen, um ausländische Produkte vom Markt entfernen zu lassen, sowie Unterschiede zur europäischen Patentanmeldung (das „Erfinderprinzip“ gegenüber dem „Anmelderprinzip“) eine Rolle. In Bezug auf den europäischen Markt stehen US-amerikanische Unternehmen unterschiedlichen Patentsystemen und unterschiedlichen Verfahren zur Patentanmeldung in den einzelnen Mitgliedstaaten gegenüber. Außerdem definiert die EU die gewerblichen Schutz- und



6.- Die Absätze 10 (a-d) des 41. Buches der US-amerikanischen Verfassung sind als Buy American Act (BAA) bekannt. Die Ausnahmen der US-Regierung unter dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) und dem WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen erlauben derartige Bevorzugungen. Der Buy American Act gilt für alle Anschaffungen US-amerikanischer Behörden von Waren mit einem Wert, der über der Micro Purchase Threshold (Grenze für den Warenwert) liegt, jedoch nicht für Dienstleistungen.

7.- Der Absatz 5323 (j) des 49. Buches der US-amerikanischen Verfassung ist als Buy America Act bekannt. Die Buy America Bestimmungen beziehen sich auf transitbezogene Anschaffungen mit einem Wert von über USD 100.000,00, die von der Federal Transit Authority (FTA) oder der Federal Highway Administration (FHWA) bezuschusst werden. Die Buy America Bestimmungen stellen eine Bedingung für den Erhalt von finanzieller Unterstützung der US-amerikanischen Regierung durch Bundesstaaten, Gemeinden oder andere Organisationen dar.

*Ergebnisse bezüglich der einzelnen Sektoren*

Urheberrechte enger als die USA. Sektorspezifische zollfremde Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA in Bezug auf die gewerblichen Schutz- und Urheberrechte umfassen die Anerkennung von Leistungs- und Senderechten in den USA, geographische Beschränkungen, die Patentierbarkeit von Software und die Emissionsrichtlinien der Europäischen Kommission in der EU.

Angesichts der Vielzahl von Sektoren und der vielen Unterschiede zwischen der EU und den USA

im Bereich der gewerblichen Schutz- und Urheberrechte, wären die Wohlstandszuwächse auch bei einer weniger umfassenden regulatorischen Angleichung erheblich. Die Angleichung des europäischen und US-amerikanischen Systems zum Schutz geistigen Eigentums würde wahrscheinlich in systemischen Auswirkungen für einen weltweiten Standard in Bezug auf die gewerblichen Schutz- und Urheberrechte resultieren, was eine zukünftige weltweite regulatorische Annäherung um ein gemeinsames europäisches und US-amerikanisches System erleichtern würde.

## 5 Methodik

Die Komplexität dieser Studie erforderte die Anwendung verschiedener Methoden und Informationsquellen. Zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede sind komplexe Themen. Um diese Themen eingehend zu untersuchen, verlangte diese Studie einen multidisziplinären Ansatz.

Diese Studie beurteilt nicht, ob spezifische zollfremde Handelshemmnisse richtig oder falsch sind oder ob das eine Regulierungssystem besser ist als das andere. Stattdessen konzentriert sich die Studie auf die Erkennung regulatorischer Unterschiede, die zusätzliche Kosten und einen beschränkten Marktzugang für ausländische Unternehmen zur Folge haben.

Der multidisziplinäre Ansatz nutzt Literatur-Reviews, Konjunkturumfragen, Wirtschaftsanalysen (Schwere, CGE), intensive Kontakte zu Regulierungsbehörden und Unternehmen und den Input von Branchenexperten, um die dargestellten qualitativen und quantitativen Ergebnisse zu erzielen.

Das Literatur-Review wurde von über 40 Experten durchgeführt. Im Rahmen der neuen Konjunkturumfrage wurden 5 500 Antworten von europäischen und US-amerikanischen Unternehmen aus 23 Sektoren erhalten, wobei die Antwortquote in einigen Sektoren über 60 Prozent des Umsatzes in diesem Sektor repräsentierte. In Bezug auf die Fertigungssektoren erbrachte die Umfrage Einschätzungen bezüglich der gesamten Einschränkung (Indizes zollfremder Handelshemmnisse), die anhand der Einschränkungskennzeichner der OECD (2007) und der Indizes zur Produktmarkt-Regulierung (Product Market Regulation, RMR)

gegengeprüft wurden. In Bezug auf die Dienstleistungssektoren wurde eine Kombination aus Einschränkungskennzeichner der OECD und Umfrageergebnissen verwendet. Das Untersuchungsteam hat ebenfalls mit mehr als 100 Industrie- und Handelsverbänden und einigen Regulierungsexperten und Gesetzgebern in der EU und den USA gesprochen, um die vorläufigen Ergebnisse zu erhärten.

Anhand einer wirtschaftlichen Modellierung wurden die Auswirkungen auf den Handelsverkehr und die Investitionsströme zwischen der EU und den USA in beiden Richtungen zwischen den Jahren 2008 und 2018 berechnet. Dies ermöglicht der Studie die Untersuchung der Auswirkungen des Abbaus zollfremder Handelshemmnisse auf den Handelsverkehr und die Investitionsströme zwischen der EU und den USA über einen mittel- und langfristigen Zeitraum.

Es ist unwahrscheinlich, dass alle Bereiche, in denen regulatorische Unterschiede festgestellt wurden, tatsächlich angegangen werden können. Dafür gibt es viele Gründe: weil es Änderungen der Verfassung sowie unrealistische rechtliche und technische Änderungen erfordern würde, weil die wirtschaftlichen Vorteile einen derartigen Aufwand nicht rechtfertigen, weil die Re-

Zollfremde Handelshemmnisse (non-tariff measures) werden definiert als „alle nicht preislichen und nicht qualitativen Beschränkungen auf Handelswaren, Dienstleistungen und Investitionen auf föderaler- und bundesstaatlicher Ebene“. Darunter fallen Hindernisse (Zollabwicklung usw.) an der Staatsgrenze, aber auch Beschränkungen im Landesinneren aufgrund nationaler Gesetze, Regularien und Praktiken (Studie Aufgabenbereich, Seite 7). Mit anderen Worten: Zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede sind Beschränkungen des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen auf föderaler, (USA/EU) bundesstaatlicher Ebene.

**Methodik**

gulierungen zu umfassend sind, aufgrund der Vorlieben der Verbraucher, der Sprache und der Geographie oder aufgrund politischer Empfindlichkeiten. In Anerkennung dieser Schwierigkeiten haben wir das Konzept der Belangbarkeit eingeführt, mit dem wir uns auf den Umfang, in dem ein zollfremdes Handelshemmnis oder ein regulatorischer Unterschied (mithilfe verschiedener Mittel) bis zum Jahr 2018 möglicherweise oder tatsächlich abgebaut werden kann, wenn der politische Wille hierzu besteht, beziehen.

Diese Studie besagt, dass ungefähr die Hälfte der zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede, die einen umfassenderen Handelsverkehr und größere Investitionsströme zwischen der EU und den USA behindern, durch gemeinsame Anstrengungen tatsächlich angeglichen oder sogar abgebaut werden könnten. Die Belangbarkeit ermöglicht eine Unterscheidung zwischen den Problemen, die tatsächlich angeglichen werden könnten, wenn der politi-

sche Wille dazu besteht, und den Problemen, die wahrscheinlich nicht durch gemeinsame Verhandlungen und eine Neuordnung geändert werden können, obwohl sie möglicherweise zollfremde Handelshemmnisse und regulatorische Unterschiede darstellen. Sowohl für die einzelnen Sektoren als auch die gesamte Wirtschaft wird der Grad der Belangbarkeit bestimmt, indem betrachtet wird, wie und in welchem Umfang die einzelnen erkannten zollfremden Handelshemmnisse und regulatorischen Unterschiede angeglichen werden könnten, basierend auf Expertenmeinungen, bestehenden Untersuchungen, Feedback von politischen Entscheidungsträgern und Aussagen von Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks. Bei der Anwendung des Konzeptes der Belangbarkeit handelt es sich lediglich um eine Einschätzung, die mit entsprechender Vorsicht ausgelegt werden muss, auch wenn diese Vorgehensweise methodisch besser ist als die Annahme, dass alle regulatorischen Unterschiede angeglichen oder abgebaut werden können.





**ECORYS**  
Research and Consulting





