



Ja zu Freihandel, nein zu TTIP?

Die TTIP-Skepsis und ihre Ursachen

Autor:

Galina Kolev

Telefon: 0221 4981-774

E-Mail: kolev@iwkoeln.de

15. Juli 2016

Inhalt

Zusammenfassung	3
1. Einleitung	4
2. Theoretischer Hintergrund	6
2.1 Klassische Erklärungsansätze für die Unterstützung des Freihandels.....	6
2.2 Weitere Erklärungsansätze für die Meinungsbildung zu TTIP.....	10
3. Empirische Analyse	14
3.1 Daten	14
3.1 Ergebnisse	18
4. Ausblick	26
Literatur	28

JEL-Klassifikation:

F13: Handelspolitik; Internationale Handelsorganisationen

D78: Positive Analyse politischer Maßnahmen und ihrer Durchführung

F59: Internationale Beziehungen und internationale politische Ökonomie: Sonstiges

Zusammenfassung

Drei Jahre nach Beginn des Verhandlungsprozesses über das geplante Freihandelsabkommen TTIP zwischen der EU und den USA breitet sich die Skepsis besonders im deutschsprachigen Raum weiter aus. Zwar unterstützt die Mehrheit der Bevölkerung den Freihandelsgedanken und protektionistische Maßnahmen haben ein schlechtes Image. Trotzdem findet sich etwa in Deutschland eine solide Mehrheit, die TTIP ablehnt. Die vorliegende empirische Analyse untersucht potenzielle Ursachen für Skepsis gegenüber TTIP. Diese geht mit einem schlechten Image des Globalisierungsprozesses und einem mangelnden Verständnis für seine ökonomischen Vorteile einher. Doch die Ergebnisse zeigen, dass die Ablehnung des Freihandelsabkommens auch durch ein geringes Vertrauen in die EU und durch die Unzufriedenheit mit der Art und Weise, wie Demokratie auf der EU-Ebene funktioniert, befeuert wird. Auch die Offenheit für Fremdgruppen ist positiv mit der Zustimmung zu TTIP korreliert. Zusammenfassend lässt sich aus der empirischen Analyse ableiten, dass hinter der TTIP-Skepsis eine Reihe von Ursachen steckt, die nur einen indirekten Bezug zu TTIP haben. Die Ablehnung des Freihandelsabkommens ist ein Teil des Protests gegen die Strukturen der EU, sodass mögliche Ansätze für mehr TTIP-Unterstützung darin bestehen, das Vertrauen in die EU auszubauen. Heutzutage werden die Errungenschaften der europäischen Integration als eine Gegebenheit empfunden und ihre Vorteile nicht richtig wahrgenommen. Zudem ist die gefühlte Distanz zu den Europäischen Institutionen mit einem verstärkten Gefühl verbunden, dass die EU-Bürger den politischen Prozess nicht beeinflussen können. Es ist somit nicht nur für die Zukunftsfähigkeit der EU von großer Bedeutung, die Funktionsweise der EU-Demokratie zu verbessern und auch die positiven Seiten der europäischen Integration ins Gedächtnis zu rufen. Auch der Kampf um die Unterstützung für TTIP dürfte davon profitieren.

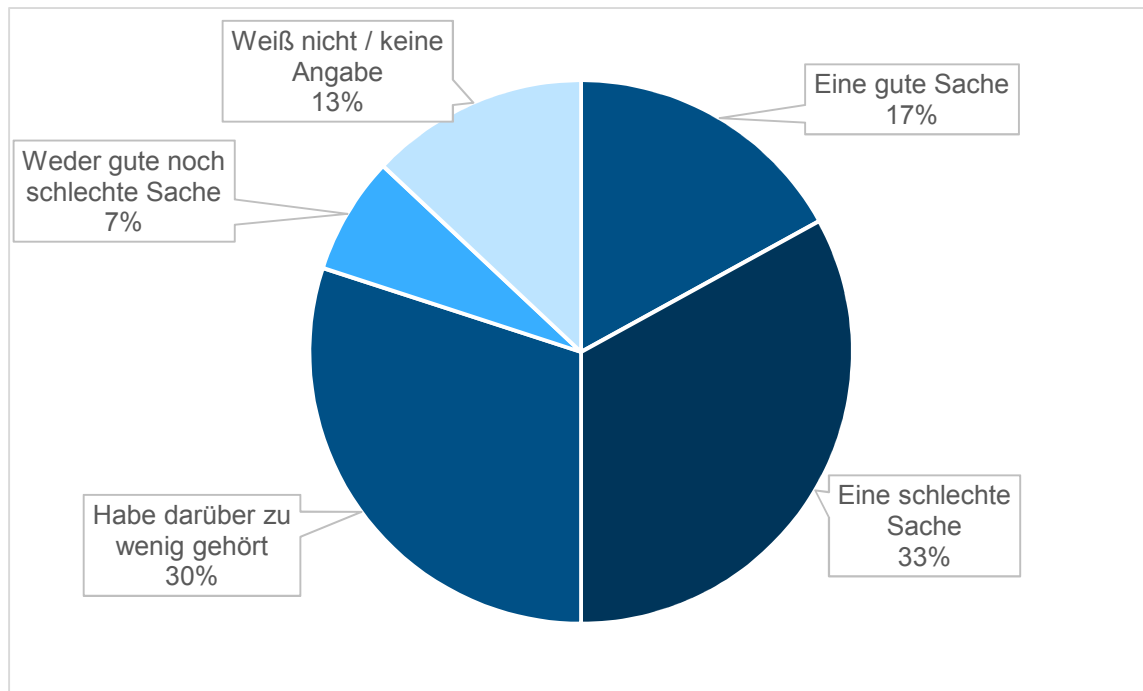
1. Einleitung

Am 13. Juli 2013 startete die erste Verhandlungsrunde zwischen der Europäischen Union (EU) und den USA mit dem Ziel, die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zu vertiefen und im Rahmen eines Freihandelsabkommens zu regeln. Das geplante Handelsabkommen TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) dürfte beiden Wirtschaftsräumen zugutekommen: Denn freier Handel bedeutet eine bessere Ausnutzung von Spezialisierungsvorteilen und Skaleneffekten, was die Produktion effizienter macht und die Preise für den Endverbraucher senkt. Im Rahmen von TTIP soll dies nicht nur durch den Zollabbau erreicht werden, sondern auch dadurch, dass in vielerlei Hinsicht neue Wege beschritten und Handelsbarrieren abgebaut werden, die durch unterschiedliche Zulassungsverfahren, Produktvorschriften oder Kennzeichnungspflichten auf beiden Seiten des Atlantiks entstanden sind. Dies dürfte die aus dem freien Handel zu erwartenden Gewinne noch weiter in die Höhe treiben. Das Plus an Wirtschaftswachstum und Beschäftigung, das aus TTIP resultieren wird, dürfte höher liegen als bei allen vergangenen Freihandelsabkommen der EU.

Doch auch die positiven Prognosen in Bezug auf die wirtschaftlichen Effekte reichen nicht aus, die Bevölkerung in einigen EU-Mitgliedstaaten von der Sinnhaftigkeit des geplanten Abkommens zu überzeugen. Die neuesten Ergebnisse einer Umfrage der Bertelsmann-Stiftung (Abbildung 1) zeigen, dass nur 17 Prozent der Deutschen TTIP befürworten, hingegen 33 Prozent der Befragten gegen TTIP sind (Bluth, 2016). Und das, obwohl 56 Prozent der Befragten angeben, dass der zunehmende Handel zwischen Deutschland und anderen Ländern gut ist, während nur 27 Prozent diesen als „schlecht“ beurteilen. Besonders befürwortet wird die Zunahme des internationalen Handels in Deutschland von Befragten mit einem überdurchschnittlichen Bildungsniveau. Konkret nach dem Handel mit den USA gefragt, gibt auch hier die Mehrheit der Deutschen an, dass eine Intensivierung des Handels eher als positiv gesehen wird. Zur gleichen Zeit hat sich die Skepsis gegenüber TTIP hierzulande in den letzten Jahren weiter verstärkt. Im Jahr 2014 waren 55 Prozent der Deutschen für TTIP (PEW, 2014). Dass diese Zahl nun um 38 Prozentpunkte derzeit auf nur noch 17 Prozent geschrumpft ist, ist zunächst die schlechte Nachricht. Die gute Nachricht ist, dass aus den Befürwortern nicht unbedingt Skeptiker geworden sind. Die Anzahl derjenigen, die TTIP ablehnen, ist seit 2014 von 25 auf 33 Prozent, also lediglich um 8 Prozentpunkte gestiegen. Eine große Anzahl der 2016 von der Bertelsmann-Stiftung befragten Deutschen ist noch unentschlossen: 30 Prozent geben an, über TTIP zu wenig gehört zu haben und weitere 7 Prozent sind der Meinung, dass TTIP weder gut noch schlecht ist. Die restlichen 13 Prozent machten keine Angaben.

Abbildung 1: Meinung der Deutschen zu TTIP

Antworten auf die Frage „Ist TTIP Ihrer Ansicht nach eine gute oder eine schlechte Sache für Deutschland?“ in Prozent der im Februar 2016 befragten 2019 Deutschen



Quelle: Bertelsmann-Stiftung (Bluth, 2016)

Die Umfrage der Bertelsmann-Stiftung zeigt eindeutig, dass der Wettstreit um TTIP noch nicht verloren ist. Wenn die Hälfte der Befragten TTIP weder als gut noch als schlecht beurteilt, ist es noch möglich, eine Mehrheit der Bevölkerung in Deutschland für TTIP zu gewinnen. Damit die politischen Akteure auf diesen Prozess Einfluss nehmen können, werden Informationen über den Meinungsbildungsprozess in Bezug auf TTIP benötigt.

Die vorliegende Analyse befasst sich mit den möglichen Ursachen für die TTIP-Skepsis in Deutschland. Verschiedene Theorien zu der Meinungsbildung hinsichtlich des freien Handels und Freihandelsabkommen werden herangezogen, um die Meinungsbildung zu TTIP zu erforschen. Diese werden um Erklärungsansätze erweitert, um die Spezifika von TTIP zu erfassen. Die verwendeten Daten stammen aus der Herbstwelle der Eurobarometer-Umfrage der Europäischen Kommission, die Themen umfasst, die weit über TTIP hinausgehen. Somit kann untersucht werden, ob der TTIP-Skepsis wirtschaftliche Motive zugrunde liegen, sie sich eher aus fehlender Offenheit gegenüber Fremdgruppen oder sogar aus dem geringen Vertrauen in die EU-Institutionen speist. Vor allem wird untersucht, wie bedeutsam es ist, dass die Kompetenzen für die TTIP-Verhandlungen auf supranationaler Ebene bei der Europäischen Kommission liegen. Die Ergebnisse zeigen eindeutig, dass hinter der Ablehnung von TTIP sehr oft Motive stehen, die wenig mit dem

Freihandelsabkommen konkret zu tun haben, sondern vielmehr den Protest gegen die politischen Strukturen der EU sowie gegen die Globalisierung insgesamt zum Ausdruck bringen. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, für Aufklärung zu sorgen und durch eine Informationsoffensive den Prozess der Meinungsbildung zu dem geplanten Freihandelsabkommen zu begleiten.

Im nächsten Abschnitt werden einige theoretischen Aspekte zur Meinungsbildung in Bezug auf den Freihandel insgesamt und solche, die die spezifischen Charakteristika von TTIP erfassen, dargestellt. Der dritte Abschnitt bietet einen Überblick über die verwendeten Daten sowie die Ergebnisse der empirischen Analyse. Die vorliegende Studie endet mit einigen abschließenden Bemerkungen in Kapitel 4.

2. Theoretischer Hintergrund

Die zunehmende Bedeutung von Freihandelsabkommen für die politische Debatte und die zu beobachtende Polarisierung der Meinungen der breiten Masse bis hin zur Ausbildung von Protestbewegungen hat bislang keine adäquate Berücksichtigung in der theoretischen und empirischen Literatur zum Prozess der Meinungsbildung in der Bevölkerung gefunden. In einigen wenigen Arbeiten wurde die Unterstützung für konkrete Freihandelsabkommen wie etwa das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) untersucht (Balistreri, 1997). Doch der Großteil der Literatur befasst sich eher mit der Befürwortung des Freihandels oder des Globalisierungsprozesses. Einige Erkenntnisse hieraus können auch im Kontext von TTIP aufschlussreich sein, obwohl die im vorherigen Abschnitt präsentierten Daten darauf hindeuten, dass die Mehrheit der TTIP-Skeptiker den internationalen Handel befürwortet. Im Folgenden wird ein Überblick über diese Erklärungsansätze gegeben, bevor die spezifischen Charakteristika von TTIP im Hinblick auf den Meinungsbildungsprozess näher betrachtet werden.

2.1 Klassische Erklärungsansätze für die Unterstützung des Freihandels

In der Literatur werden oft klassische Außenhandelsmodelle als politökonomische Erklärungsansätze für die Unterstützung des Freihandels herangezogen. So postulieren etwa das **Heckscher-Ohlin-Modell** und das darauf basierende Stolper-Samuelson-Theorem, dass Freihandel besonders für diejenigen Wirtschaftssubjekte in einer Volkswirtschaft vorteilhaft ist, die über große Mengen des Produktionsfaktors verfügen, der in der betrachteten Volkswirtschaft reichlich vorhanden ist (Stolper/Samuelson, 1941). So dürften etwa diejenigen Wirtschaftssubjekte, die gut ausgebildet sind und hochqualifizierte Tätigkeiten ausüben, in einer entwickelten

Volkswirtschaft von dem zunehmenden Handel mit einem Entwicklungsland profitieren. Denn in der Regel ist die hochqualifizierte Arbeitskraft ein in Industrieländern reichlich vorhandener Produktionsfaktor (Leamer, 1984).

Dieses Modell kann auch im Kontext von Freihandelsabkommen Anwendung finden. Wenn die USA im Rahmen der Transpazifischen Partnerschaft (TPP) ein Freihandelsabkommen mit einem Land wie Malaysia oder Vietnam abschließen, so ist in diesem Fall davon auszugehen, dass der in den USA im Vergleich zu den Handelspartnern reichlich vorhandene Faktor die hochqualifizierten Arbeitskräfte sind. Diese dürften übermäßig vom Freihandel profitieren, da sich die USA noch mehr auf die von ihnen hergestellten Güter spezialisieren würden. Somit ist zu erwarten, dass besonders hochqualifizierte und gut ausgebildete US-Bürger den freien Handel mit Ländern wie Malaysia und Vietnam unterstützen, weil sie daraus ökonomischen Nutzen ziehen. Im Gegensatz dazu ist davon auszugehen, dass US-Bürger mit einem geringeren Bildungsniveau den Freihandel mit diesen Ländern ablehnen, da die von ihnen hergestellten Güter gegebenenfalls in direkter Konkurrenz mit den Importgütern aus diesen Ländern stehen.

Eine Unterstützung für diesen Erklärungsansatz für die Meinungsbildung in Bezug auf den Freihandel liefern etwa O'Rourke und Sinnott (2002) sowie Mayda und Rodrik (2005) im Rahmen einer Querschnittsanalyse mit einer großen Anzahl von Ländern. Scheve und Slaughter (2001) bestätigen die Ergebnisse in Bezug auf die USA. Balistreri (1997) verwendet diesen Ansatz, um die Einstellungen der kanadischen Bürger in Bezug auf das Abkommen NAFTA zu erklären.

Neuere Studien liefern hingegen andere Erklärungen für den Zusammenhang zwischen dem Ausbildungsniveau und der Unterstützung des Freihandels. So zeigt die Analyse von Mansfield und Mutz (2009), dass ein hohes Ausbildungsniveau zwar besonders für die Befürworter des Freihandels beobachtet wird, doch der Effekt kaum mit dem oben beschriebenen Ansatz zu erklären ist. Er spiegelt eher die Einstellungen der Bürger in Bezug auf Fremdgruppen, zum Beispiel Gruppen anderer Nationalität oder Religion, wider. Die Daten in ihrer Analyse weisen darauf hin, dass besser ausgebildete Personen den Freihandel befürworten, da sie offener für Fremdgruppen in oder außerhalb ihres eigenen Landes sind. Zudem zeigt ihre Analyse, dass es für die Unterstützung des Freihandels weniger auf dessen Auswirkung auf die persönliche wirtschaftliche Lage ankommt als vielmehr auf die Erwartungen in Bezug auf die Veränderungen der US-Wirtschaft als Ganzes.

In Bezug auf den transatlantischen Handel ist die Anwendung des Heckscher-Ohlin-Modells als Erklärung für die Unterstützung von TTIP auch mit weiteren Schwierigkeiten verbunden. Im Gegensatz zum Handel zwischen Industrie- und

Entwicklungsländern ist es im vorliegenden Fall weniger eindeutig, welcher der reichlich vorhandene Produktionsfaktor in den betrachteten Ländern sein soll. Zwar handelt es sich auch hier teilweise um Länder mit großen Unterschieden beim Pro-Kopf-Einkommen, vor allem wenn das Niveau der USA mit dem der Länder aus Mittel und Osteuropa verglichen wird. Doch auch in den Letzteren liegt das Ausbildungsniveau relativ hoch und die Kombination aus guter Ausbildung und niedrigem Lohnniveau macht diese Länder zu besonders attraktiven Standorten für die Produktion von Hochtechnologieprodukten. Somit ist es schwierig zu definieren, welcher der in den EU-Mitgliedstaaten und in Deutschland konkret im Vergleich zu den USA reichlich vorhandene Faktor sein soll – und wie dieser sich auf die Unterstützung für TTIP auswirkt. Trotzdem ist aber nicht auszuschließen, dass das Ausbildungsniveau der Bürger einen Erklärungsfaktor für ihre Präferenzen hinsichtlich des Freihandels und TTIP darstellt. Diese Hypothese wird im Rahmen der empirischen Untersuchung weiter analysiert.

Ein weiterer Erklärungsansatz für die Präferenzen in Bezug auf den Freihandel beruht auf den Erkenntnissen des klassischen **Ricardo-Viner-Modells** des internationalen Handels. In diesem Modell wird davon ausgegangen, dass die Wirtschaftsakteure zumindest in der kurzen Frist nicht in der Lage sein werden, ihren Einsatzbereich dorthin zu verlegen, wo sie in einem größeren Maß vom Freihandel profitieren würden. Somit profitieren vom Freihandel die Wirtschaftsakteure, die in den exportorientierten Branchen tätig sind, während jene die Folgen des Freihandels fürchten, deren Branche in einem direkten Wettbewerb zu den importierten Produkten stehen. Auch diejenigen Wirtschaftsakteure dürften den Freihandelsgedanken unterstützen, die nichthandelbare Güter wie Dienstleistungen produzieren, denn ihre Arbeitsplätze werden durch den zunehmenden Wettbewerb als Folge des Freihandels nicht gefährdet. Um diese Hypothese zu untersuchen, werden Daten über die Branchenzugehörigkeit der Befragten benötigt, die bei vielen Befragungen jedoch nicht vorhanden sind. Mayda und Rodrik (2005) liefern eine empirische Evidenz für diesen Erklärungsansatz, indem sie Daten über den Beruf der Befragten verwenden.

In Bezug auf den transatlantischen Handel ist auch dieser Ansatz nicht ohne Schwierigkeiten als Erklärung für die TTIP-Präferenzen der EU-Bürger anzuwenden. Zum einen wird der berufliche Hintergrund selten eindeutig in Befragungen erfasst. Zum anderen ist es aber auch schwierig, eine Unterscheidung zwischen exportorientierten Branchen und solchen vorzunehmen, die in einem direkten Wettbewerb zu US-Importprodukten stehen. In den meisten Wirtschaftszweigen handelt es sich hauptsächlich um einen intraindustriellen Handel. So wurden im Jahr 2015 Maschinen im Wert von 68 Milliarden Euro aus den USA in die EU importiert und gleichzeitig Maschinen im Wert von 94 Milliarden Euro in die USA exportiert.

Beim Handel mit chemischen Produkten lagen die EU-Importe aus den USA bei 57 Milliarden, während die Exporte in die USA sich auf 89 Milliarden beliefen.

Auch in Bezug auf den Dienstleistungssektor kann nur eingeschränkt behauptet werden, dass die Beschäftigten dort eher TTIP befürworten, da es sich hierbei um nichthandelbare Güter handelt. Der Handel mit Dienstleistungen steht mittlerweile für etwa 40 Prozent des gesamten EU-/US-Handels. Es ist heutzutage gängige Praxis, internationalen Handel etwa mit Finanz- und Unternehmensdienstleistungen zu treiben.

Schließlich handelt es sich auch hier um einen Ansatz, bei dem die persönlichen Interessen im Fokus stehen. Dies ist allerdings kritisch zu hinterfragen, wenn die Ergebnisse von Mansfield und Mutz (2009) zugrunde gelegt werden. Demnach hängen die Freihandelspräferenzen weniger von der Auswirkung des Freihandels auf die persönliche wirtschaftliche Situation ab als vielmehr von den Erwartungen in Bezug auf die gesamtwirtschaftlichen Effekte.

Weitere Erklärungen für die Freihandelspräferenzen, die in der theoretischen und empirischen Literatur analysiert wurden, betreffen sozioökonomische Faktoren, die über die bisher beschriebene direkte Auswirkung des internationalen Handels hinausgehen. Mayda und Rodrik (2005) analysieren Querschnittsdaten von zwei internationalen Befragungen und stellen fest, dass die Präferenzen für Freihandel unter denjenigen Befragten stärker ausgeprägt sind, die über ein höheres Einkommen verfügen und/oder die zu den höheren sozialen Schichten gehören.

Auch andere Persönlichkeitsmerkmale zeigen sich als bedeutende Erklärungsansätze in dieser empirischen Analyse. So spielen auch das Geschlecht und das Alter der Befragten eine Rolle: Männer und jüngere Leute befürworten häufiger den Freihandel.

Das Ausbildungsniveau zeigt sich zudem als ein Faktor, der die Unterstützung für Freihandel positiv beeinflusst. Wird es allerdings mithilfe eines Interaktionsterms in Verbindung mit dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf gebracht, so ist der positive Effekt einer höheren Ausbildung auf die Vorliebe für Freihandel nur für diejenigen Befragten gegeben, die aus einem Land mit einem hohen BIP pro Kopf kommen. Dies interpretieren Mayda und Rodrik (2005) als Evidenz für den auf das Heckscher-Ohlin-Modell basierten Erklärungsansatz. In Ländern mit einem höheren BIP pro Kopf dürften demnach hochqualifizierte Arbeitskräfte der reichlich vorhandene Produktionsfaktor sein. Deshalb nimmt in diesen Ländern die Unterstützung für Freihandel mit dem Ausbildungsniveau zu.

Allerdings zeigen Mansfield und Mutz (2009), dass es auch andere Wirkungskanäle gibt, die das Ausbildungsniveau mit den Präferenzen für oder gegen Freihandel verbinden. So spielen nichtökonomische Faktoren bei der Formierung der Präferenzen für Freihandel eine wichtige Rolle. Mayda und Rodrik (2005) zeigen zum Beispiel, dass ein stark ausgeprägtes Zugehörigkeitsgefühl etwa zur Nachbarschaft mit mehr Unterstützung für protektionistische Maßnahmen assoziiert wird. Auch Nationalismus und Patriotismus zeigen sich in ihrer Analyse als Erklärungsfaktoren für protektionistische Präferenzen.

Die bislang erörterten Ansätze zur Erklärung der Meinungsbildung in Bezug auf den freien Handel und auf Freihandelsabkommen stellen einen soliden Ausgangspunkt auch für die Analyse der Unterstützung für TTIP dar. Auf der einen Seite dürfte der durch TTIP zu erwartende ökonomische Nutzen gemäß der Erkenntnisse aus den klassischen Handelsmodellen die Meinung zu TTIP beeinflussen. Auf der anderen Seite dürften sozioökonomische Faktoren wie das Alter, das Geschlecht, die Ausbildung, das Einkommen, die politische Orientierung, der soziale Status und die Offenheit für Fremdgruppen auch eine Rolle bei der Meinungsbildung spielen. Aufgrund der aktuellen Flüchtlingsproblematik in Europa und der sich ausbreitenden nationalistischen Tendenzen in vielen europäischen Ländern ist sogar davon auszugehen, dass die sinkende Offenheit für Fremdgruppen einen wesentlichen Erklärungsfaktor bei der schwindenden Unterstützung für TTIP darstellt.

2.2 Weitere Erklärungsansätze für die Meinungsbildung zu TTIP

Obwohl die Erklärungen für die Meinungsbildung in Bezug auf den freien Handel eine solide Grundlage für die Erforschung der Unterstützung für TTIP darstellen, sind weitere Erklärungsansätze hier vonnöten. Zwar dürfte die Unterstützung für TTIP mit der des freien Handels positiv korreliert sein. Doch die Diskussion zu Beginn des vorliegenden Papiers und die dargestellten Daten der neuesten Umfragen deuten darauf hin, dass der Großteil der TTIP-Skeptiker eine positive Haltung zum internationalen Handel hat. Somit ist die TTIP-Skepsis nicht unbedingt auf die fehlende Unterstützung für den Freihandelsgedanken zurückzuführen. Es stellt sich die Frage, gegen was sind die TTIP-Proteste gerichtet oder was sind die Dimensionen von TTIP, die über den freien Handel hinausgehen und somit anderer Erklärungen bei der Meinungsbildung bedürfen.

Zunächst kommen hier die Inhalte des geplanten Abkommens infrage und die Neuerungen, die das Abkommen mit sich bringen wird. So verhandelt die Europäische Kommission mit der US-amerikanischen Seite über Themen, die zwar im Wesentlichen einer weiteren Öffnung der Märkte dienen, aber über die von

früheren Abkommen abgedeckten Bereiche hinausgehen. Es wird unter anderem über Produktstandards, Investorenschutz und den Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen verhandelt. Als Ergebnis soll TTIP die Grundlage für eine neue Generation von Freihandelsabkommen bilden, in denen neben den (bereits relativ niedrigen) tarifären Handelsbarrieren in der Form von Zöllen auch nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut werden sollen. Demnach soll TTIP eine Neuerung im internationalen Handelsrecht darstellen. Die Ungewissheit in Bezug auf die potenziellen Auswirkungen stiftet jedoch Skepsis unter risikoaversen Individuen.

Erkenntnisse in dieser Hinsicht liefert etwa die Stimmung um die Vollendung des europäischen Binnenmarktes. Zwar wurden im Jahr 1993 die Rahmenbedingungen für die Einführung des Binnenmarktes genau festgelegt und der Bevölkerung kommuniziert. Doch fast 40 Prozent der von der Europäischen Kommission im September 1993 befragten Bürger der Europäischen Gemeinschaft gaben an, mit der Einführung des Binnenmarktes Angstgefühle zu verbinden (FOS, 1993). Gefragt nach den Gründen für ihre Angst gaben mehr als drei Viertel der skeptisch gestimmten Befragten an, dass der Binnenmarkt die Zukunft unsicher mache. Zwei Drittel nannten als Grund, dass mit dem Binnenmarkt zu viele Veränderungen verbunden seien.

Eine ähnlich skeptische Grundhaltung ist auch in Bezug auf TTIP zu erwarten, weil es sich hierbei um eine neue Generation von Freihandelsabkommen handelt und es liegen nur unzureichende Informationen über die Inhalte des geplanten Abkommens mit den USA vor. Dies löst bei vielen (in der Regel risikoaversen) Individuen Skepsis aus, die zwar durch die zunehmende Transparenz des Verhandlungsprozesses abnehmen dürfte, aber nicht ganz auszuräumen sein wird. Vor allem Individuen mit einer ausgeprägten Aversion gegenüber Veränderungen und Neuerungen dürften dementsprechend dazu neigen, sich skeptisch gegenüber TTIP zu äußern.

Weiterhin hebt sich TTIP von vielen anderen Handelsabkommen dadurch ab, dass es für die EU-Mitgliedstaaten von einer supranationalen Instanz ausverhandelt wird. Es gibt zwar schon mehrere Abkommen der EU mit Drittstaaten, wie das Freihandelsabkommen mit Korea, die Zollunion mit Mexiko und die mit der Türkei. Da aber die Dimensionen von TTIP diese früheren Handelsabkommen bei Weitem übersteigen, ist das öffentliche Interesse an der politischen Debatte über TTIP und auch über CETA, das oft als Blaupause für TTIP interpretiert wird, wesentlich größer. Dass die Europäische Kommission im Namen aller 28 EU-Mitgliedstaaten über das Freihandelsabkommen verhandelt, ist nicht neu. Doch es ist sehr wahrscheinlich, dass erst die TTIP-Debatte die Bevölkerung darauf aufmerksam gemacht hat. Obwohl die Interessen der einzelnen Mitgliedstaaten nicht im Einzelnen berücksichtigt werden können, hat die Zuständigkeit der EU-Kommission für die

Verhandlung von Freihandelsabkommen ihre klaren Vorteile. Zum einen ist die Verwirklichung des Binnenmarktes ohne einheitliche Handelspolitik der EU-Mitgliedstaaten mit Drittstaaten schwer vorstellbar. Zum anderen ist aber auch die Verhandlungsmacht der Europäischen Kommission, die über 500 Millionen Bürger repräsentiert, wesentlich größer als von jedem einzelnen Mitgliedstaat allein. Besonders in den Verhandlungen mit den USA ist sie ein hohes Gut. Doch die Zuständigkeit der Europäischen Kommission für die Verhandlungen und die Tatsache, dass diese von vielen erst jetzt durch TTIP wahrgenommen wird, spricht dafür, dass die europäischen Bürger ihre Akzeptanz für das politische System in Europa und ihr Vertrauen in die EU als Grundlage für ihre Meinungsbildung in Bezug auf TTIP nutzen. Faktoren, die das Vertrauen in die EU insgesamt oder in ihre politischen Institutionen beeinflussen, dürften auch für die Unterstützung von TTIP von Bedeutung sein.

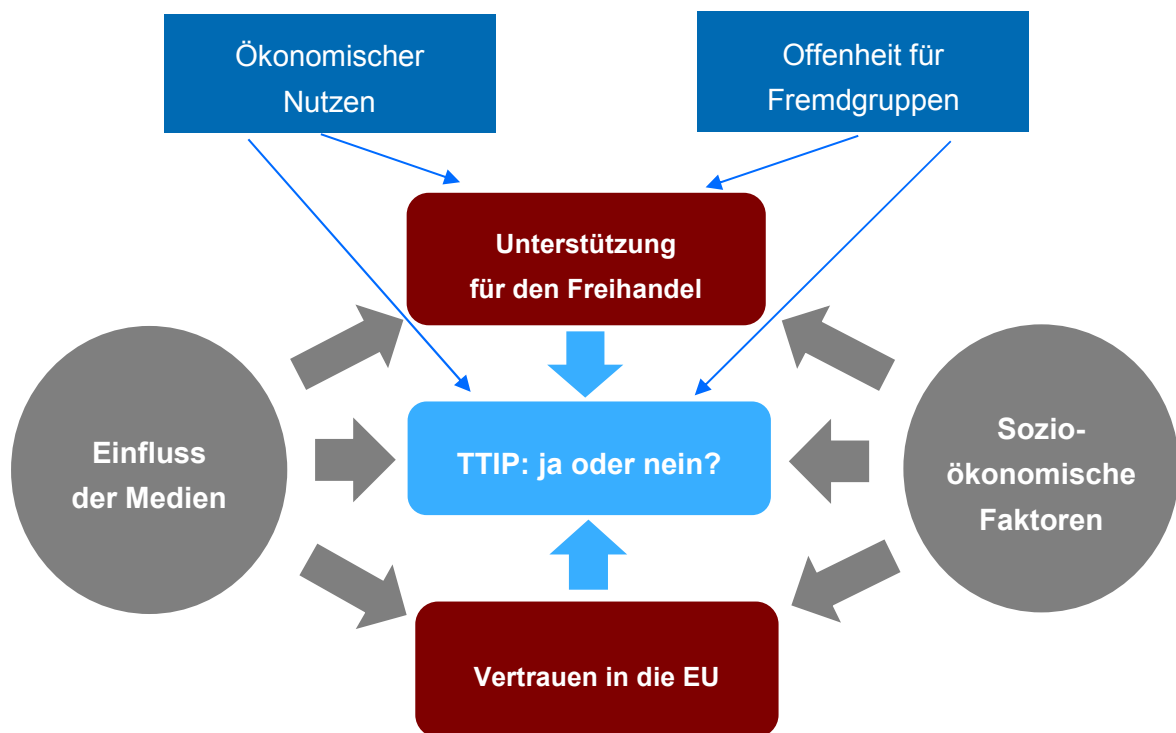
Es ist aber auch möglich, dass viele Bürger durch TTIP eine weitere Übertragung von Kompetenzen von nationaler auf EU-Ebene im Sinne einer schleichenden Harmonisierung befürchten. Vor allem die Diskussion um das Ratifizierungsverfahren macht dies deutlich. Im Vorfeld ist es noch unklar, ob es sich um ein gemischtes Abkommen handeln wird, bei dem auch Bereiche abgedeckt werden, die über die Kompetenzen der EU hinausgehen. Dies bereitet vielen Bürgern Sorgen. Sie befürchten, dass TTIP in Kraft tritt, ohne dass die einzelnen Mitgliedstaaten im Rahmen ihrer Ratifizierungsprozesse ihr Ja gegeben haben. Dies wäre jedoch nur dann gerechtfertigt, wenn die Inhalte von TTIP keine nationalstaatlichen Kompetenzen betreffen. Der hohe Grad an Handelsliberalisierung, den sich die Verhandlungsführer als Ziel gesetzt haben, spricht aber dafür, dass am Ende des Verhandlungsprozesses ein gemischtes Freihandelsabkommen vorliegen wird. In diesem Fall müssen alle EU-Staaten TTIP ratifizieren, sodass sie die Gelegenheit haben, die Inhalte in ihrem Sinne auszulegen und zu bewerten. Im Vorfeld bleibt allerdings unklar, was für eine Form TTIP annehmen wird, sodass auch dieser Aspekt die Skepsis unterstützt. Unter den EU-Bürgern, die mit der Vergemeinschaftung von anderen Politikfeldern nicht einverstanden sind, dürfte gemäß dieses Arguments *ceteris paribus* die TTIP-Skepsis höher sein.

Abbildung 2 bietet einen Überblick über die in der folgenden empirischen Analyse zu untersuchenden Erklärungsfaktoren für die Meinungsbildung zu TTIP. Die sozioökonomischen Faktoren wurden bislang als Teil der Erklärungen für die Unterstützung des freien Handels und gleichzeitig für die Meinungsbildung zu TTIP dargestellt. Sie können aber auch das Vertrauen in die EU oder auch die Wahrnehmung der Bevölkerung hinsichtlich der Rolle der Europäischen Kommission in dem TTIP-Verhandlungsprozess beeinflussen. Über die bereits erörterten Erklärungsansätze hinaus kann der Prozess der Meinungsbildung in Sachen

Freihandel, EU oder auch TTIP durch die Medien als Informationsvermittler beeinflusst werden. Die Medien können auf allen Ebenen des Meinungsbildungsprozesses zu TTIP Einfluss nehmen. Die Rolle der Medien wird im Rahmen der folgenden empirischen Analyse neben den anderen Ansätzen als potenzielle Erklärung für die TTIP-Unterstützung oder die -Skepsis untersucht.

An dieser Stelle ist zu betonen, dass die im Rahmen der vorliegenden Analyse aufgeführten Faktoren bei weitem nicht alle potenziellen Gründe für TTIP-Skepsis erfassen. Einen wesentlichen Aspekt stellen insbesondere die Inhalte des geplanten Abkommens. Es liegt auf der Hand, dass sich ein Teil der TTIP-Skepsis aus den konkreten Inhalten speist. Da diese aber im Rahmen der Eurobarometer-Umfrage nicht erfasst wurden, können sie in der empirischen Analyse nicht aufgenommen werden.

Abbildung 2: Erklärungsfaktoren für die Meinungsbildung in Bezug auf TTIP



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

3. Empirische Analyse

3.1 Daten

Die Relevanz der im vorherigen Abschnitt beschriebenen Ansätze für die Erklärung der Meinungsbildung in Bezug auf TTIP in Deutschland wird im Rahmen einer Querschnittsanalyse von Mikrodaten aus der Standard-Eurobarometer-Umfrage der Europäischen Kommission aus dem Herbst 2015 untersucht (Europäische Kommission, 2016). Befragt wurden (unter anderem) 27.681 EU-Bürgerinnen und EU-Bürger, darunter 1.548 aus Deutschland.

Die abhängige Variable in der empirischen Analyse wurde aus den Antworten auf die Frage QA15.5 gebildet:

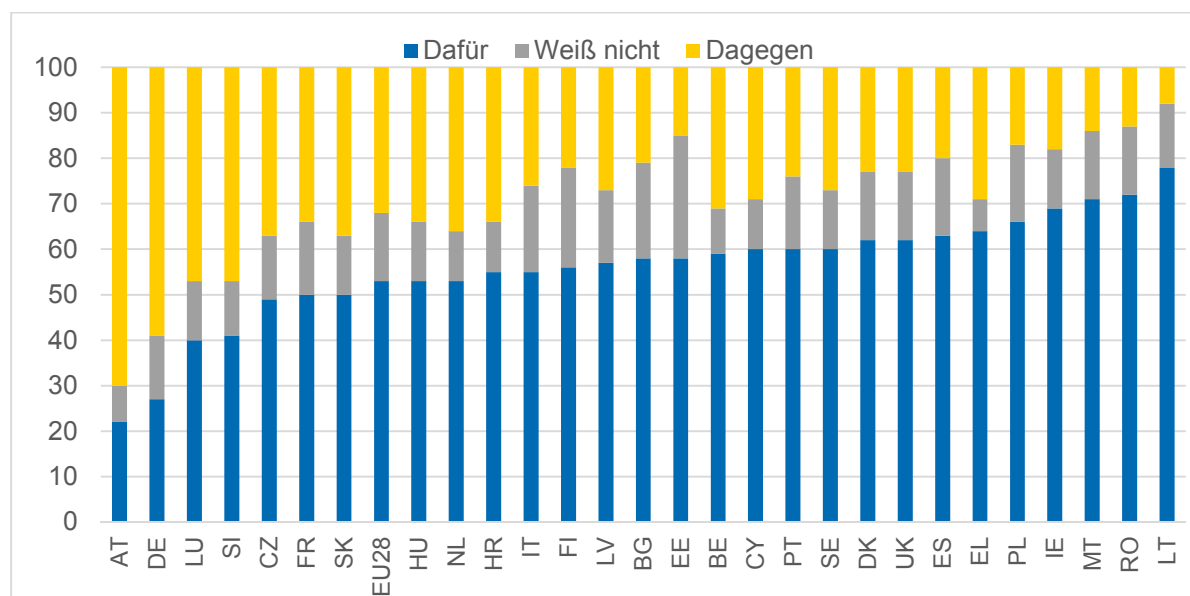
Wie ist Ihre Meinung zu den folgenden Vorschlägen? Bitte sagen Sie mir für jeden Vorschlag, ob Sie dafür oder dagegen sind:

Ein Freihandels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA
Dafür / Dagegen / Weiß nicht

Abbildung 3 zeigt die Verteilung der Antworten auf die Frage für die einzelnen EU-Mitgliedstaaten. Für die EU insgesamt überwiegt die Zustimmung für TTIP. Nur im deutschsprachigen Raum (Deutschland, Österreich und Luxemburg) und in Slowenien ist der Anteil der TTIP-Skeptiker laut dieser Umfrage aus dem Herbst 2015 höher als der der TTIP-Befürworter.

Abbildung 3: Haltung der EU-Bürger zu TTIP

Antwort auf die Frage QA 15.5 der Standard-Eurobarometer 84 Umfrage in Prozent



Unter Ausschluss der Antworten „weiß nicht“ wurde eine Dummy-Variable gebildet, die den Wert 1 annimmt, wenn die Befragten die Antwort „dafür“ angegeben haben, und 0, wenn die Antwort „dagegen“ lautet.

Um den Einfluss potenzieller sozioökonomischer Faktoren zu erfassen, wurden die folgenden Variablen verwendet:

- Die Variablen *age* und *sex* erfassen den Einfluss des Alters und des Geschlechts der befragten Individuen auf ihre Antworten. Die Altersangaben aus der Eurobarometer-Frage D11 wurden in die Variable *age* überführt. Die Dummy-Variable *sex* nimmt den Wert 1 an, wenn es sich um einen männlichen Teilnehmer der Befragung handelt, und den Wert 0 bei einer Teilnehmerin.
- Da in der Umfrage keine Angaben über das Einkommen der Befragten erfasst wurden, wird der Einfluss dieses Faktors durch die Antworten auf die Frage QA1.4 approximiert, in der nach der finanziellen Lage des eigenen Haushalts gefragt wurde. Die Variable *finance* kann Werte zwischen 0 (sehr schlecht) und 3 (sehr gut) annehmen.
- Die Auswirkung des Bildungsniveaus der Befragten auf die TTIP-Unterstützung wird durch die Variable *education* erfasst. Diese enthält die Antworten auf die Frage D8, in der nach dem Alter gefragt wurde, in dem der Befragte seine Vollzeitausbildung beendet hat. Falls der Befragte sich noch in der Ausbildung befand, wurde bei der Variablen *education* das aktuelle Alter des Befragten eingetragen.
- Um den Einfluss der Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht zu erfassen, wurden die Antworten auf die Frage D63 in die Variable *working* überführt. Diese Variable nimmt den Wert 1 an, wenn es sich um einen Befragten aus der Arbeiterklasse der Gesellschaft handelt, und sonst 0.
- Um den Effekt der politischen Orientierung der Befragten zu erfassen, wird die Variable *polit* verwendet, die Werte zwischen 1 (links) und 10 (rechts) annehmen kann. Darüber hinaus wurden zwei weitere Variablen gebildet, um den Einfluss der Zugehörigkeit zu Parteien am Ende des politischen Spektrums zu erfassen. Die Dummy-Variable *left (right)* nimmt den Wert 1 an, wenn die Variable *polit* 1 oder 2 (9 oder 10) beträgt, und sonst 0.

Da in der Eurobarometer-Umfrage nur eine Frage mit direktem Bezug zu dem geplanten Freihandelsabkommen mit den USA gestellt wurde (die Frage, die der abhängigen Variablen zugrunde liegt), ist es nicht möglich, den Effekt des von dem Befragten zu erwartenden ökonomischen Nutzens aus TTIP direkt zu erfassen. Zu diesem Zweck wird auf die Antworten der Frage QA18.4 zurückgegriffen, in der die Befragten angeben mussten, ob sie der folgenden Aussage zustimmen:

„Globalisierung ist eine Chance für wirtschaftliches Wachstum.“. Die zugrunde liegende Annahme ist, dass die Befragten eher einen positiven ökonomischen Nutzen aus TTIP erwarten würden, wenn sie dieser Aussage zustimmen. Aus den Antworten auf diese Frage wurde die Dummy-Variable *global* gebildet, die den Wert 1 annimmt, wenn der Befragte der Aussage zustimmt, und sonst 0. Die Hypothese der empirischen Analyse hier ist, dass die Unterstützung für TTIP größer ist, wenn die Variable *global* den Wert 1 annimmt (positiver Zusammenhang). Ein erster Blick in die Daten zeigt, dass etwa zwei von drei Befragten aus Deutschland der Aussage zustimmt, dass Globalisierung eine Chance für Wirtschaftswachstum darstellt. Die Zahl fällt mit 61 Prozent bei den TTIP-Skeptikern geringer aus und liegt bei den Befürwortern von TTIP bei 88 Prozent.

Um den Effekt der Offenheit für Fremdgruppen auf die Unterstützung für TTIP zu erfassen, wurde die Variable *immigration* gebildet, die auf den Antworten der Frage QB4.2 basiert. Hier hatten die Befragten die Gelegenheit anzugeben, was für ein Gefühl die Einwanderung von Menschen von außerhalb der EU bei ihnen hervorruft. Nur 35 Prozent der Befragten gaben an, mit der Einwanderung aus Nicht-EU-Ländern positive Gefühle zu verbinden. Die Zahl ist bei den Unterstützern von TTIP mit 45 Prozent höher. Die aus den Daten gebildete Dummy-Variable nimmt den Wert 1 an, wenn der Befragte positive Gefühle mit der Einwanderung von Menschen von außerhalb der EU verbindet. Die im Rahmen der empirischen Analyse zu testende Hypothese ist, dass die Unterstützung für TTIP steigt, wenn die Variable *immigration* den Wert 1 annimmt (positiver Zusammenhang).

Drei weitere Erklärungsvariablen werden herangezogen, um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass die Kompetenzen für die TTIP-Verhandlungen nicht auf nationaler Ebene, sondern auf EU-Ebene liegen. Die Dummy-Variable *trust_eu* soll den Einfluss des Vertrauens der Befragten in die EU auf die Unterstützung für TTIP erfassen. Sie wurde aus den Antworten auf die Frage QA8.10 gebildet und nimmt den Wert 1 an, wenn die Befragten angaben, dass sie der EU eher vertrauen, und sonst 0. Die Umfrage zeigt, dass nur 28 Prozent der Befragten der EU vertrauen. Deutlich mehr Vertrauen in die EU äußerten die TTIP-Befürworter (42 Prozent). Die Hypothese für die empirische Analyse ist somit, dass die Unterstützung für TTIP mit zunehmendem Vertrauen in die EU steigt. Weiterhin wird die Variable *economy* verwendet, um zu überprüfen, inwieweit eine positive Einschätzung zur Lage der europäischen Wirtschaft die TTIP-Unterstützung steigert. Die Dummy-Variable basiert auf den Antworten der Frage QA1.2 und nimmt den Wert 1 an, wenn der Befragte die wirtschaftliche Lage in der EU als gut einschätzt. Auch die Zufriedenheit der Befragten mit der Art und Weise, wie Demokratie auf EU-Ebene funktioniert, wird herangezogen, um diesen Wirkungskanal zu testen. Die Dummy-Variable *democracy* basiert auf den Antworten der Frage QA17b und nimmt den Wert 1 an, wenn der

Befragte mit der EU-Demokratie zufrieden ist. Die Hypothese lautet, dass die Befragten eher Unterstützung für TTIP äußern, wenn sie mit der Funktionsweise der Demokratie in der EU zufrieden sind. Diese Hypothese kann auch im Kontext der Ergebnisse einer Umfrage des Instituts für Protest- und Bewegungsforschung aus dem Herbst 2015 analysiert werden, in der die Merkmale und Motive von Anti-TTIP-Demonstranten erfasst wurden (Daphi, 2015). Gemäß der Ergebnisse zeigt sich die Angst um die Folgen für die Demokratie als ein der wichtigsten Gründe für die Protestbewegung.

Drei weitere Variablen wurden verwendet, um zu überprüfen, welche Aspekte der Demokratie und der EU-Strukturen eine wichtige Rolle bei der Meinungsbildung zu TTIP spielen. Die erste Variable *voice* basiert auf der Frage D72.1 und beinhaltet die Zustimmung zur Aussage „Meine Stimme zählt in der EU“. Stimmt der Befragte der Aussage zu, nimmt die Variable den Wert 1 an, und die Hypothese ist, dass in diesem Fall die Unterstützung für TTIP höher sein dürfte. Knapp die Hälfte der Befragten ist der Meinung, dass ihre Stimme in der EU zählt. Die Zahl liegt bei den TTIP-Befürwortern mit 65 Prozent höher, während bei den TTIP-Skeptikern nur 43 Prozent der Befragten der Aussage zustimmen. Die zweite Variable *interest* bezieht sich auf die Zustimmung zur Aussage „Die Interessen (UNSER LAND) werden in der EU gut berücksichtigt“ (Frage QA18.2) und nimmt auch den Wert 1 an, wenn der Befragte der Aussage zustimmt. Die Unterstützung für TTIP dürfte höher sein, wenn die Befragten das Gefühl haben, dass die Interessen ihres Landes auf EU-Ebene berücksichtigt werden. Auch hier zeigen die Daten, dass die Zustimmung zur Aussage unter den TTIP-Befürwortern mit 62 Prozent größer ist. Bei den TTIP-Skeptikern ist nur knapp die Hälfte der Befragten der Meinung, dass die Interessen Deutschlands in der EU berücksichtigt werden. Die dritte Variable *understand* erfasst, inwieweit die Befragten angeben, die Funktionsweise der EU zu verstehen (Frage QA18.1). Die Variable nimmt den Wert 1 an, wenn Verständnis für die Funktionsweise der EU vorliegt. Da Vertrautheit eine gute Basis für das Vertrauen in die EU und ihre Politiken darstellt, dürfte auch hier ein positiver Zusammenhang zur TTIP-Unterstützung bestehen. Etwa 59 Prozent der Befragten geben an, die Funktionsweise der EU zu verstehen. Interessanterweise liegt die Zahl sowohl bei den TTIP-Skeptikern als auch bei den TTIP-Befürwortern etwas höher. Der Anteil der Befragten, die die Funktionsweise der EU verstehen, ist mit 36 Prozent hingegen wesentlich geringer unter den Befragten, die keine Meinung zu TTIP geäußert haben.

Eine direkte Überprüfung der Hypothese, dass die Angst vor schleichender Harmonisierung die Unterstützung für TTIP beeinflussen kann, ist mit den Eurobarometer-Daten schwer möglich. Es ist eher möglich zu überprüfen, ob die Zustimmung zur Übertragung von Kompetenzen auf EU-Ebene mit mehr TTIP-

Unterstützung verbunden ist. Zu diesem Zweck werden die Antworten auf sechs Teilfragen der Frage QA15 angewandt, bei der es um gemeinsame Politik in verschiedenen Bereichen geht. Daraus wurde die Variable *harmonization* gebildet, die Werte zwischen 0 und 6 annehmen kann. Der Wert 6 indiziert, dass der Befragte in allen sechs Bereichen für eine gemeinsame EU-Politik ist, wohingegen er bei einem Wert von 0 in allen sechs Bereichen dagegen ist. Die zu überprüfende Hypothese ist, dass zunehmende Werte der Variablen mit mehr Unterstützung für TTIP einhergehen – wobei dies auch durch mehr Zustimmung zur EU und mehr Vertrauen in die Institutionen bedingt sein könnte.

Die letzten zwei Variablen, die im Rahmen der empirischen Analyse verwendet werden, sind *image_free* und *image_global*. Diese wurden aus den Antworten der Fragen QA10.3 und QA10.5 gebildet, bei denen die Befragten sich dazu äußerten, ob sie mit dem Begriff „Freihandel“ oder „Globalisierung“ etwas Positives oder etwas Negatives verbinden. Beide Variablen nehmen den Wert 1 an, wenn die Befragten etwas Positives mit dem jeweiligen Begriff verbindet. Sie werden in der empirischen Analyse herangezogen, um den Effekt von unbeobachteten Faktoren zu erfassen, die sich über die Meinung zum Freihandel oder zur Globalisierung auch auf die Unterstützung für TTIP auswirken können. Bei beiden Variablen ist der Anteil der Befragten, deren Einstellung zum Freihandel oder zur Globalisierung positiv ist, höher unter den TTIP-Befürwortern als unter den TTIP-Skeptikern.

Da es sich bei der abhängigen Variablen um eine binäre Variable handelt, wird die Auswirkung der so beschriebenen Einflussfaktoren auf die Unterstützung für TTIP im Rahmen einer Probitanalyse untersucht (siehe etwa Cameron/Trivedi, 2010; Greene, 2012). Hierbei wird der Einfluss der erklärenden Variablen auf die Wahrscheinlichkeit analysiert, dass der Befragte für TTIP ist. Ein Vorteil der Probitanalyse gegenüber dem Standard-OLS-Schätzer ist die Tatsache, dass die geschätzten Wahrscheinlichkeiten auf das Intervall $[0, 1]$ beschränkt sind. Nach der Schätzung ermöglichen weitere Transformationen der Koeffizienten ihre Interpretation im Sinne von Grenzeffekten (*marginal effects*) – ähnlich wie bei den OLS-Schätzern.

3.1 Ergebnisse

Die Ergebnisse der empirischen Analyse sind in den Tabellen 1 und 2 dargestellt. In Tabelle 1 werden die klassischen Erklärungsansätze für die Unterstützung des freien Handels allgemein herangezogen, um die Unterstützung für TTIP zu analysieren. Im ersten Schritt wird die Wahrscheinlichkeit für die TTIP-Unterstützung nur in Abhängigkeit von den sozioökonomischen Faktoren geschätzt. Die Ergebnisse in der ersten Spalte von Tabelle 1 weisen darauf hin, dass besonders drei Faktoren einen Erklärungsbeitrag für die TTIP-Unterstützung leisten: die finanzielle Lage des

eigenen Haushalts (als Proxy für das Einkommen der Befragten), das Alter und das Bildungsniveau. Der positive Koeffizient der Variablen *finance* zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung bei Befragten mit einer besseren Einschätzung ihrer finanziellen Lage zunimmt. In Bezug auf das Alter weist der negative Koeffizient auf eine mit dem Alter der Befragten abnehmende Unterstützung für TTIP hin. Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass die Befragten sich für TTIP äußern, nimmt gemäß der Ergebnisse mit dem Bildungsniveau ab. Dafür kann es zahlreiche Gründe geben. Im Sinne des Heckscher-Ohlin-Modells wäre an dieser Stelle der negative Koeffizient der Bildungsvariablen dann zu erwarten, wenn in Deutschland die Arbeitskräfte mit einem geringeren Bildungsniveau der reichlich vorhandene Faktor wären, sodass diejenigen mit einem hohen Bildungsniveau durch die Handelsliberalisierung benachteiligt werden. Da diese Erklärung wenig plausibel erscheint, ist hier eine Interpretation der Ergebnisse im Sinne des Heckscher-Ohlin-Modells schwierig. Der negative Koeffizient steht auch in Widerspruch zu anderen Studien, die etwa darauf hinweisen, dass das Bildungsniveau positiv mit der Unterstützung für Freihandel korreliert, da Wirtschaftsakteure mit einem höheren Bildungsniveau besser über die Vorteile des Freihandels informiert sind. Diese Hypothese wird weiter unten im Rahmen der empirischen Analyse getestet.

Etwas überraschend ist der nicht signifikante Koeffizient der Variablen für die politische Orientierung der Befragten. Tendenziell wäre zu erwarten, dass die Befürwortung für TTIP mit zunehmenden Werten dieser Variablen zunimmt, da vor allem die Anhänger von liberaleren politischen Parteien den Freihandel befürworten dürften. Allerdings könnte das Ergebnis dadurch verzerrt sein, dass die Anhänger der Parteien am rechten Ende des politischen Spektrums Fremdgruppen, dem Freihandel und auch der EU kritisch gegenüberstehen. Um dies zu überprüfen, werden in der zweiten Spalte von Tabelle 1 zwei weitere Dummy-Variablen herangezogen, die die extremen Werte auf dem politischen Spektrum abbilden. Die Ergebnisse bestätigen die Hypothese, dass die Variable über die politische Orientierung allein nicht ausreicht, um diese Effekte zu erfassen. Die Dummy-Variable *right* weist einen signifikant negativen Koeffizienten auf. Die Befragten, die die Werte 9 oder 10 für ihre politische Orientierung angegeben haben, sind mit einer höheren Wahrscheinlichkeit gegen TTIP. Der aus den Ergebnissen ermittelte Grenzeffekt in dieser Spezifikation liegt bei 0,30, sodass die Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung um 30 Prozent abnimmt, wenn es sich um einen Befragten mit einer politischen Orientierung am rechten Ende des politischen Spektrums handelt (unter Berücksichtigung der anderen Erklärungsfaktoren in diesem Modell). Die Berücksichtigung dieser Variablen führt auch dazu, dass der Koeffizient der Variablen über die allgemeine politische Orientierung das erwartete positive Vorzeichen bekommt. Er ist zwar nicht auf 10 Prozent signifikant, doch das Signifikanzniveau liegt nahe an diesem Wert.

Im nächsten Schritt wird das Modell um die Variable *global* ergänzt, um zu überprüfen, ob die Meinungsbildung zu TTIP durch wirtschaftliche Motive beeinflusst wird. Der Koeffizient der Variablen ist positiv und hochsignifikant. Der daraus ermittelte Grenzeffekt liegt bei 0,32. Gemäß dieser Modellspezifikation nimmt die Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung um fast ein Drittel zu, wenn der Befragte der Meinung ist, dass die Globalisierung eine Chance für das wirtschaftliche Wachstum darstellt. Zwar erfasst diese Variable nicht nur wirtschaftliche Motive. In der Regel dürften Globalisierungsskeptiker grundsätzlich diese Aussage häufiger ablehnen, sodass die Aussage möglicherweise die Grundhaltung der Befragten zum Thema Globalisierung erfasst. Um dies auszuschließen, wird in der vierten Spalte von Tabelle 1 auch die Variable hinzugefügt, die das Image der Globalisierung bei den Befragten erfasst. Der Koeffizient dieser Variablen ist erwartungsgemäß hochsignifikant und positiv mit einem Grenzeffekt von 0,21. Diejenigen Befragten, die das Image der Globalisierung als positiv einschätzen, sind mit einer höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP. Die Aufnahme dieser Variablen in die Regression lässt aber die Signifikanz der anderen Globalisierungsvariablen, die die wirtschaftliche Auswirkung erfasst, unangetastet. Der Grenzeffekt sinkt auf 0,21, bleibt aber nach wie vor positiv. Somit ist über die positive Haltung der Befragten hinaus davon auszugehen, dass sie eher für TTIP sind, wenn es ihnen bewusst ist, dass die Globalisierung wachstumsfördernd ist. Auch die Aufnahme der Variablen *image_free* in die Regression ändert nichts an diesem Ergebnis. Die Zahlen in der fünften Spalte zeigen, dass diejenigen Befragten, für die der Freihandel ein gutes Image hat, eine größere Unterstützung für TTIP zeigen. Der Koeffizient ist positiv und hochsignifikant mit einem Grenzeffekt von 0,26. Unter Berücksichtigung aller anderen Faktoren geht ein besseres Image mit einer um 26 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung einher.

Tabelle 1: Meinungsbildung in Bezug auf TTIP: Klassische Erklärungsansätze
Ergebnisse der Probitanalyse, abhängige Dummy-Variable: ttip = 1 bedeutet „für TTIP“

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
<i>finance</i>	0,292** (0,116)	0,261** (0,125)	0,019 (0,139)	-0,123 (0,145)	-0,201 (0,154)	-0,187 (0,154)	-0,159 (0,155)
<i>age</i>	-0,006*** (0,002)	-0,006** (0,002)	-0,003 (0,003)	-0,001 (0,003)	-0,001 (0,003)	-0,001 (0,003)	-0,001 (0,003)
<i>sex</i>	0,074 (0,077)	0,061 (0,081)	0,024 (0,085)	-0,032 (0,089)	-0,066 (0,091)	-0,064 (0,092)	-0,083 (0,094)
<i>education</i>	-0,021** (0,010)	-0,022** (0,010)	-0,021* (0,011)	-0,015 (0,011)	-0,008 (0,011)	-0,108*** (0,036)	-0,122*** (0,038)
<i>working</i>	0,090 (0,107)	0,049 (0,114)	0,115 (0,125)	0,130 (0,130)	0,129 (0,133)	0,141 (0,132)	0,139 (0,132)
<i>polit</i>	-0,001 (0,002)	0,052^ (0,035)	0,087** (0,037)	0,117*** (0,039)	0,119*** (0,040)	0,107*** (0,041)	0,134*** (0,042)
<i>right</i>		-0,860** (0,377)	-0,860** (0,412)	-1,140** (0,485)	-1,199** (0,488)	-1,164** (0,486)	-1,233** (0,487)
<i>left</i>		0,304^ (0,208)	0,345^ (0,215)	0,415* (0,221)	0,415* (0,229)	0,364 (0,234)	0,443* (0,237)
<i>global</i>			0,960*** (0,115)	0,640*** (0,128)	0,541*** (0,134)	0,557*** (0,134)	0,544*** (0,137)
<i>image_global</i>				0,667*** (0,101)	0,574*** (0,104)	0,576*** (0,105)	0,562*** (0,108)
<i>image_free</i>					0,847*** (0,141)	-1,200* (0,694)	-1,315* (0,716)
<i>education* image_free</i>						0,111*** (0,037)	0,117*** (0,039)
<i>immigration</i>							0,211** (0,102)
Konstante	-0,032 (0,264)	-0,259 (0,348)	-1,125*** (0,383)	-1,464*** (0,396)	-2,114*** (0,437)	-0,226 (0,760)	-0,201 (0,783)
N	1.065	1.065	1.005	952	928	928	895
Pseudo R ²	0,012	0,016	0,075	0,111	0,144	0,151	0,158

Geschätzte Koeffizienten eines Probitmodells mit robusten Standardfehlern; Standardfehler in Klammer; *** / ** / * / ^ signifikant auf 1 / 5 / 10 / 15 Prozent.

Quellen: Europäische Kommission, 2016; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Bei Aufnahme der Variablen mit Globalisierungs- und Freihandelsbezug bleibt der Effekt der politischen Orientierung weiterhin signifikant. Die sozioökonomischen Variablen verlieren hingegen ihre Signifikanz, was darauf hindeutet, dass sie die TTIP-Unterstützung möglicherweise über ihren Effekt auf die Meinung der Befragten zu den Themen Globalisierung und Freihandel beeinflussen. An dieser Stelle kann auch getestet werden, ob der Effekt des Ausbildungsniveaus mit dem Verständnis der Befragten für die Vorteile des Freihandels zusammenhängt. Zu diesem Zweck wird ein Interaktionsterm zwischen der Bildungsvariablen und der Variablen *image_free* gebildet und in die Schätzungen aufgenommen. Die Ergebnisse dieser Schätzung sind in der sechsten Spalte von Tabelle 1 dargestellt. Der Koeffizient des Interaktionsterms ist positiv und hochsignifikant und seine Aufnahme führt dazu, dass der Koeffizient der Bildungsvariablen wieder signifikant negativ wird. Die Bildungsvariable ist somit negativ mit der Unterstützung für TTIP korreliert, doch der Effekt ist nur für diejenigen Befragten signifikant von null unterschiedlich, für die der Freihandel kein gutes Image hat. In einem weiteren Chi²-Test wird bestätigt, dass der Koeffizient der Variablen *education* und der des Interaktionsterms gleich sind. Der Chi²-Wert liegt bei 0,03 und die Nullhypothese kann nicht verworfen werden. Nimmt die Variable *image_free* den Wert 1 an, so wird der Effekt der Bildungsvariablen insignifikant. Die Aufnahme des Interaktionsterms führt dazu, dass der Koeffizient der Variablen *image_free* negativ wird. In Kombination mit dem positiven Koeffizienten des Interaktionsterms bedeutet dies, dass ein gutes Image des Freihandels dann zu TTIP-Unterstützung führt, wenn die Befragten ein hohes Bildungsniveau aufweisen. Eine mögliche Interpretation dieser Ergebnisse ist, dass die Befragten mit einer besseren Ausbildung zunehmend in der Lage sind, die Freihandelsdimension in TTIP zu erkennen und es als ein Freihandelsabkommen objektiv zu beurteilen. Sie unterstützen TTIP, wenn sie grundsätzlich eine positive Haltung zum Freihandel haben, und lehnen es ab, wenn für sie der Freihandel ein schlechtes Image hat. Befragte mit einem geringeren Bildungsniveau neigen möglicherweise dazu, die Diskussion um TTIP mit anderen Aspekten und Themen zu vermischen.

Der letzte klassische Ansatz aus der Literatur zur Unterstützung für den Freihandel und für Freihandelsabkommen, der in diesem ersten Teil der empirischen Analyse herangezogen wird, ist die Offenheit für Fremdgruppen, approximiert durch die Variable *immigration*. Die Ergebnisse in der letzten Spalte von Tabelle 1 bestätigen die im theoretischen Teil aufgestellte Hypothese, dass die Unterstützung für TTIP bei denjenigen größer ist, die mit der Einwanderung aus Nicht-EU-Staaten eher ein positives Gefühl verbinden. Der Koeffizient der Variablen *immigration* ist positiv und signifikant, mit einem Grenzeffekt von 0,06 in dieser Spezifikation. Somit steigt die Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung unter Berücksichtigung der in Tabelle 1 aufgelisteten Faktoren um 6 Prozent, wenn der Befragte statt negative eher positive Gefühle mit der Einwanderung verbindet. Obwohl in der Umfrage nicht spezifiziert ist,

welche Gefühle hier konkret gemeint sind, deutet dieses Ergebnis darauf hin, dass die Offenheit für Fremdgruppen mit einer höheren Unterstützung für TTIP einhergeht.

Das so aufgestellte Grundmodell erklärt die Unterstützung für TTIP auf Basis der klassischen in der Literatur verwendeten Erklärungsansätze für die Erforschung der Meinungsbildung in Bezug auf Freihandel und Freihandelsabkommen. Im nächsten Schritt sollen diese um einige spezifische TTIP-Charakteristika ergänzt werden. Vor allem die Aspekte im Zusammenhang mit der Zuständigkeit der Europäischen Kommission für die Verhandlungen können hier untersucht werden. Der begrenzte Umfang der Umfrage und der darin abgedeckten Themenfelder ermöglicht es hingegen nicht, andere Aspekte zu erfassen, zum Beispiel die Angst vor Absenkung der Produktqualität oder die Themen Schiedsgerichte und Investorenschutz. Da diese Faktoren eine erhebliche Rolle bei der Meinungsbildung zu TTIP spielen dürften, ist die vorliegende Analyse eher als ein erster Schritt zur Erforschung der TTIP-Unterstützung zu interpretieren.

Die Ergebnisse der weiteren Schätzungen sind in Tabelle 2 dargestellt. Die Variablen *finance*, *age*, *sex* und *working* wurden weiterhin als Kontrollvariablen verwendet, werden aber in der Tabelle der Übersichtlichkeit halber nicht mehr aufgeführt, da sie weiterhin insignifikante Koeffizienten aufwiesen. In der ersten Spalte wurde das Modell um das Vertrauen der Befragten in die EU ergänzt. Der Koeffizient der Variablen ist positiv und hochsignifikant mit einem Grenzeffekt von 0,12. Wenn die Befragten der EU vertrauen, so geht dies mit einer um 12 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung einher, nach Berücksichtigung der restlichen in dieser Regression enthaltenen Faktoren. Die Koeffizienten der anderen Variablen ändern sich kaum. Die einzige Variable, deren Koeffizient sich erheblich ändert und sogar insignifikant wird, ist diejenige, die die Gefühle der Befragten hinsichtlich der Einwanderung aus Nicht-EU-Staaten erfasst. Eine Interpretation dieses Ergebnisses könnte sein, dass auch das Vertrauen in die EU in der Regel Offenheit für Fremdgruppen voraussetzt. Somit wird der Effekt, der mit der Variablen *immigration* approximiert wird, von der Variablen *trust* miterfasst.

Tabelle 2: Meinungsbildung in Bezug auf TTIP: Weitere Erklärungsansätze
Ergebnisse der Probitanalyse, abhängige Dummy-Variable: *ttip* = 1 bedeutet „für TTIP“

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	Grenzeffekte zu (5)
<i>education</i>	-0,121*** (0,038)	-0,114*** (0,037)	-0,112*** (0,040)	-0,122*** (0,046)	-0,106** (0,043)	-0,032** (0,013)
<i>polit</i>	0,134*** (0,043)	0,137*** (0,044)	0,155*** (0,045)	0,127*** (0,049)	0,123** (0,050)	0,037** (0,015)
<i>right</i>	-1,037** (0,499)	-1,062** (0,514)	-1,077** (0,505)	-0,919* (0,544)	-0,945* (0,559)	-0,284* (0,166)
<i>left</i>	0,475* (0,247)	0,524** (0,255)	0,639** (0,260)	0,289 (0,290)	0,257 (0,295)	0,077 (0,088)
<i>global</i>	0,522*** (0,138)	0,442*** (0,143)	0,459*** (0,148)	0,581*** (0,169)	0,631*** (0,170)	0,190*** (0,049)
<i>image_global</i>	0,536*** (0,111)	0,602*** (0,115)	0,563*** (0,116)	0,632*** (0,129)	0,614*** (0,129)	0,185*** (0,037)
<i>image_free</i>	-1,306* (0,715)	-1,345* (0,724)	-1,354* (0,768)	-1,678* (0,867)	-1,501* (0,836)	-0,451* (0,253)
<i>education*</i>	0,115*** (0,039)	0,113*** (0,039)	0,113*** (0,041)	0,131*** (0,047)	0,123*** (0,044)	0,037*** (0,013)
<i>image_free</i>	0,132 (0,106)	0,134 (0,121)	0,078 (0,114)	0,125 (0,128)	0,156 (0,128)	0,047 (0,039)
<i>immigration</i>						
<i>trust</i>	0,383*** (0,107)	0,287** (0,121)	0,279** (0,128)	0,341** (0,140)	0,312** (0,142)	0,094** (0,043)
<i>economy</i>		-0,089 (0,106)	-0,128 (0,110)	-0,255** (0,121)	-0,277** (0,124)	-0,083** (0,037)
<i>democracy</i>		0,196* (0,112)	0,077 (0,120)	0,100 (0,130)	0,103 (0,133)	0,031 (0,040)
<i>voice</i>			0,340*** (0,116)	0,270** (0,131)	0,303** (0,132)	0,091** (0,039)
<i>interest</i>			-0,084 (0,124)	-0,210 (0,136)	-0,222^ (0,138)	-0,067^ (0,041)
<i>understand</i>			0,023 (0,122)	-0,048 (0,135)	-0,057 (0,137)	-0,017 (0,041)
<i>harmonisation</i>				0,030 (0,051)	0,021 (0,051)	0,006 (0,015)
<i>tv</i>					-0,432 (0,338)	-0,130 (0,101)
<i>radio</i>					0,537*** (0,209)	0,162*** (0,062)
<i>press</i>					-0,359* (0,193)	-0,108* (0,058)
<i>inet</i>					-0,331* (0,170)	-0,100** (0,050)
Konstante	-0,205 (0,778)	-0,243 (0,785)	-0,403 (0,827)	-0,055 (0,931)	0,267 (1,006)	
N	863	813	787	658	657	657
Pseudo R ²	0,170	0,170	0,177	0,191	0,207	

Geschätzte Koeffizienten eines Probitmodells mit robusten Standardfehlern; Standardfehler in Klammer; *** / ** / * / ^ signifikant auf 1 / 5 / 10 / 15 Prozent.

Weitere Kontrollvariablen mit meist insignifikanten Koeffizienten: *finance*, *age*, *sex*, *working*.

Quellen: Europäische Kommission, 2016; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Im nächsten Schritt wird der Frage nachgegangen, welche Aspekte des fehlenden Vertrauens in die EU die Meinungsbildung zu TTIP beeinflussen. Zunächst wird untersucht, ob die wirtschaftliche Lage der EU oder die Unzufriedenheit mit der Art und Weise, wie Demokratie auf EU-Ebene funktioniert, als wichtige Determinanten der Vertrauensbildung in Bezug auf die EU auch die Unterstützung für TTIP beeinflussen (Kolev, 2014). Die Ergebnisse in der zweiten Spalte von Tabelle 2 weisen darauf hin, dass die Einschätzung der Befragten zur wirtschaftlichen Lage der EU zwar keinen signifikanten Effekt auf die TTIP-Unterstützung aufweist. Doch die zweite Variable, die die Zufriedenheit der Befragten mit der Demokratie auf EU-Ebene erfasst, ist positiv und signifikant mit der Unterstützung für TTIP korreliert. Der Grenzeffekt liegt bei 0,06. Würde die Zufriedenheit der Befragten mit der Funktionsweise der Demokratie der EU-Ebene von 0 auf 1 steigen, würde dies mit einer um 6 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung einhergehen. Weitere Determinanten, die das Vertrauen in die EU beeinflussen und die im Rahmen der vorliegenden empirischen Analyse auf ihre Relevanz in Bezug auf die TTIP-Unterstützung getestet wurden, werden durch die Variablen *voice*, *interest* und *understand* abgebildet. Hierbei geht es darum zu erfassen, ob eine Erklärung für die (fehlende) TTIP-Unterstützung aus dem Gefühl hergeleitet werden kann, dass die eigene Stimme in der EU kein Gewicht hat (*voice*), dass die Interessen des eigenen Landes nicht berücksichtigt werden (*interest*) und/oder das Verständnis für die Funktionsweise der EU fehlt (*understand*). Während die beiden Letzteren keinen signifikanten Effekt zu haben scheinen, ist der Koeffizient der ersten Variablen positiv und hochsignifikant mit einem Grenzeffekt von 0,10 in dieser Spezifikation. Wenn der Befragte das Gefühl bekommt, dass seine eigene Stimme in der EU zählt, so geht dies mit einer um 10 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung einher (unter Berücksichtigung der anderen Faktoren in dieser Spezifikation). Der Koeffizient der Demokratie-Variablen wird hingegen durch die Berücksichtigung dieser Variablen insignifikant. Dies deutet darauf hin, dass die Unzufriedenheit mit der EU-Demokratie eine besonders skeptische Haltung gegenüber TTIP auslösen könnte, weil die Befragten nicht das Gefühl haben, den politischen Prozess auf EU-Ebene beeinflussen zu können.

Im nächsten Schritt wird die Schätzung um eine weitere Variable ergänzt, die erfasst, inwieweit die Befragten die gemeinsame europäische Politik in verschiedenen Bereichen befürworten. Der Koeffizient der Variablen *harmonisation* in der dritten Spalte von Tabelle 2 hat das erwartete positive Vorzeichen, doch er ist insignifikant. Grundsätzlich dürften die Befragten dann der Übertragung von Kompetenzen auf die EU-Institutionen zustimmen, wenn sie der EU vertrauen. Somit wird dieser Effekt bereits durch die Variable *trust* und die Determinanten der Vertrauensbildung erfasst. Der insignifikante Koeffizient zeigt, dass über das Vertrauen in die EU hinaus die Meinungsbildung zu TTIP nicht dadurch beeinflusst wird, dass die Befragten sich

weniger oder mehr gemeinsame EU-Politikfelder wünschen. Die Aufnahme der Variablen *harmonisation* führt aber auch dazu, dass die Variable zur Einschätzung der wirtschaftlichen Lage in der EU einen signifikant negativen Koeffizienten bekommt. Dieser könnte wie folgt interpretiert werden: Wenn die Befragten die wirtschaftliche Lage in der EU als schlecht einschätzen, so steigt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie für TTIP sind, denn TTIP dürfte positive Impulse für die europäische Wirtschaft mit sich bringen.

4. Ausblick

Drei Jahre nach Beginn des Verhandlungsprozesses über das geplante Freihandelsabkommen TTIP zwischen der EU und den USA fand im Juli 2016 die 14. Verhandlungsrunde in Brüssel statt. Viele Themen sind noch offen und es bleibt eine große Herausforderung, eine Einigung zwischen den Verhandlungspartnern zu sensiblen Themen wie dem Investorenschutz oder dem Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten in den USA zu erreichen. Ob es gelingen wird bis Ende 2016 einen ersten Entwurf von TTIP vorlegen zu können, bleibt unklar. Doch als eine weit größere Hürde im Zuge der Verhandlungen erweist sich die sich weiter ausbreitende Skepsis in der Bevölkerung, die besonders im deutschsprachigen Raum bereits dazu geführt hat, dass die Anzahl der TTIP-Gegner die der Befürworter bei Weitem übersteigt. Um die demokratische Legitimation von TTIP am Ende des Verhandlungsprozesses zu sichern, ist es dringend nötig, die Gründe für die Skepsis zu adressieren.

Dass die Bevölkerung zunächst verunsichert ist, wie TTIP ihr eigenes Leben beeinflussen wird, ist nachvollziehbar, zumal die Vertragstexte noch nicht fertig ausverhandelt sind. Eine Reihe von Sorgen kann durch die Veröffentlichung der Textentwürfe ausgeräumt werden – wenn etwa aus der Auslegung der Texte deutlich wird, dass TTIP zu keiner Absenkung der Standards in Bezug auf Produktsicherheit, Arbeitnehmerrechte oder Umweltschutz führen wird und dass das Regulierungsrecht der Staaten gesichert bleibt. Doch die Grundskepsis gegenüber TTIP geht über die geplanten Inhalte hinaus. Sie kann als Teil einer sich anbahnenden Protestbewegung in Europa identifiziert werden, die auch hinter den Ergebnissen des jüngsten Brexit-Referendums und dem Vormarsch von politischen Parteien mit europakritischer Ausrichtung steht.

Die vorliegende empirische Analyse zeigt, dass die TTIP-Skepsis von einem schlechten Image des Globalisierungsprozesses und einem mangelnden Verständnis für seine ökonomischen Vorteile angefeuert wird. Die Wahrscheinlichkeit für TTIP-

Unterstützung ist um fast ein Fünftel höher, wenn die Befragten die Globalisierung als eine Chance für Wirtschaftswachstum empfinden. Doch die Ergebnisse zeigen auch, dass die Ablehnung des Freihandelsabkommens durch ein geringes Vertrauen in die EU und die Unzufriedenheit mit der Art und Weise, wie Demokratie auf EU-Ebene funktioniert, verstärkt wird. Wenn die Bürger der EU vertrauen und das Gefühl haben, dass die eigene Stimme auf EU-Ebene gehört wird, geht dies mit einer jeweils um ein Zehntel höheren Wahrscheinlichkeit für TTIP-Unterstützung einher. Die Ablehnung des Freihandelsabkommens ist somit unter anderem ein Teil des Protests gegen die Strukturen der EU. Heutzutage werden die Errungenschaften der europäischen Integration als eine Gegebenheit empfunden und ihre Vorteile nicht mehr wahrgenommen. Zudem ist die gefühlte Distanz zu den Europäischen Institutionen oft mit einem starken Gefühl verbunden, dass die EU-Bürger den politischen Prozess nicht beeinflussen können. Es ist somit nicht nur für die Zukunftsfähigkeit der EU von großer Bedeutung, die Funktionsweise der EU-Demokratie zu verbessern und auch die positiven Seiten der europäischen Integration ins Gedächtnis zu rufen. Auch der Kampf um die Unterstützung für TTIP dürfte davon profitieren.

Literatur

Balistreri, Edward J., 1997, The Performance of the Heckscher-Ohlin-Vanek Model in Predicting Endogenous Policies Forces at the Individual Level, in: Canadian Journal of Economics, 30. Jg., Nr. 1), S. 1–17

Bluth, Christian, 2016, Attitudes to global trade and TTIP in Germany and the United States, GED Study, Bertelsmann Stiftung, https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/NW_Attitudes_global_trade_and_TTIP.pdf [14.7.16]

Cameron, A. Colin / Trivedi, Pravin K., 2010, Microeconometrics Using Stata, Stata Press, Texas

Daphi, Priska / Haunss, Sebastian / Sommer, Moritz / Stuppert, Wolfgang / Teune, Simon / Zajak, Sabrina, 2015, Für Demokratie und gegen die Macht der Konzerne, Motive und Merkmale der Teilnehmenden der Demonstration „TTIP & CETA stoppen. Für einen gerechten Welthandel!“ am 10. Oktober in Berlin, Institut für Protest- und Bewegungsforschung, https://protestinstitut.files.wordpress.com/2015/11/ipb_bericht-stop-ttip-befragung.pdf [15.7.16]

Europäische Kommission, 2016, Eurobarometer 84.3 (2015). TNS opinion, Brussels [producer]. GESIS Data Archive, Cologne. ZA6643 Data file Version 2.0.0, doi:10.4232/1.12539 [14.7.16]

FOS Gallup Europe, 1993, Flash Eurobarometer 19, September, Volume B, Chaumont-Gistoux

Greene, William H., 2012, Econometric Analysis, New York

Kolev, Galina, 2014, Explanations for the political trust in national and European political institutions, in: Kolev, Galina, 2002, Essays on European Integration, Dissertation, Mannheim, S. 143–202

Leamer, Edward E., 1984, Sources of International Comparative Advantage, Cambridge

Mansfield, Edward D. / Mutz, Diana C., 2009, Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety, in: International Organization, 63. Jg., S. 425–457

Mayda, Anna-Maria / Rodrik, Dani, 2005, Why Are Some People (and Countries) More Protectionist Than Others?, in: European Economic Review, 49. Jg., Nr. 6, S. 1393–1430

O'Rourke, Kevin H. / Sinnott, Richard, 2002, The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence, in: Collings, Susan M. / Rodrik, Dani, 2002, Brookings Trade Forum, Washington, D.C., S. 157–206

PEW (Pew Research Center), 2014, Creating a Transatlantic Marketplace: German & American Views, Bericht über die Befragungsergebnisse im Auftrag der Bertelsmann Foundation, Washington, D.C.

Scheve Kenneth F. / Slaughter, Matthew J., 2001, What Determines Individual Trade-Policy Preferences?, in: Journal of International Economics, 54. Jg., Nr. 2, S. 267–292

Stolper, Wolfgang Friedrich / Samuelson, Paul A., 1941, Protection and Real Wages, in: Review of Economic Studies, 9. Jg., S. 58–73